

SEMANAeconómica

SEMANAeconomica.com

Lima, 16 de noviembre del 2025 | Año XL | No SE 1987 | Precio S/30

40 años

SUMMIT PERÚ EN EL 2026

Las voces influyentes del mercado trazaron, junto a SEMANAeconómica, las claves que marcarán el futuro de los negocios en un año clave para el país (p. 14)



► SISTEMA FINANCIERO

Las proyecciones de una campaña navideña con inusual liquidez (p. 12)

► SUNAT

Lo que hay detrás de la inestable gestión del ente recaudador (p. 34)

INSTITUTO PERUANO DEL DEPORTE

La improvisación como deporte

A una semana de su inauguración, los XX Juegos Bolivarianos Lima - Ayacucho penden de un hilo. El súbito cambio de mando en el IPD derivó en la paralización de compras claves para su desarrollo. Y, al cierre de esta edición, ni siquiera se habían asegurado los traslados aéreos ni el alojamiento para las delegaciones. (p. 10)



**KEYNOTE
SPEAKER**



**DRA.
RUMMAN
CHOWDHURY**

Founder and CEO, Humane Intelligence; former U.S. Science Envoy for Artificial Intelligence

- AI's impact on society and public trust
- Future Of Work

SEMINARIUM.

UTEC
Posgrado

CONOCE A NUESTROS SPEAKERS



**JOSÉ CARLOS
REQUENA**
MANAGING PARTNER,
PÚBLICO



**OMAR
AWAPARA**
SECRETARIO GENERAL,
ASOCIACIÓN CIVIL TRANSPARENCIA



**JESÚS
VELIZ**
PERIODISTA ESPECIALIZADO
EN TECNOLOGÍA



**CARLOS
CALDERÓN**
CEO, VIKORA. DIRECTOR DE LA
ACADEMIA DE DATA, IA Y CIENCIAS
DE LA COMPUTACIÓN, UTEC



**RICARDO
MARTÍNEZ**
GERENTE GENERAL,
PAMPOWER PERÚ



**ALEXANDER
GARCÍA**
SOCIO DE LA PRÁCTICA DE
TECNOLOGÍA Y CIBERSEGURIDAD,
PWC



**CARLOS
ZUZUNAGA**
SOCIO,
MCKINSEY & COMPANY



**CARLOS
CABALLERO**
FUNDADOR Y CEO,
CP CONSULT



**RAMÓN
BARÚA COSTA**
CEO,
ACLARA RESOURCES



**WALTER
H. CURIOSO**
MÉDICO CIRUJANO,
DOCTOR EN INFORMÁTICA BIOMÉDICA,
INVESTIGADOR DISTINGUIDO RENACYT



**JULIO
VALDIVIA**
DIRECTOR DEL DPTO DE BIOINGENIERÍA
E INGENIERÍA QUÍMICA Y DIRECTOR DEL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN,
BIOINGENIERÍA BIO - UTEC



**URSULA
SALAZAR**
DIRECTORA DE EMPRESAS,
MICROSOFT



**JALIL
SOTOMAYOR**
COO,
PACÍFICO SEGUROS



**LUIS
DEL BUSTO**
DIRECTOR DE CONSULTORÍA,
KINDRYL PERÚ



**ANGEL
CISNEROS**
FUNDADOR Y CEO,
CP CONSULT



**LUIS
LARCO**
SENIOR SOFTWARE ENGINEER,
TAARA



**ALBERTO
INDACOCHEA**
DIRECTOR GENERAL,
SALESFORCE PERÚ



**MARTÍN
VÁSQUEZ**
CO-FUNDADOR,
AZTEC



**MARTÍN
VÁSQUEZ**
CO-FUNDADOR,
AZTEC



**RAFAEL
PALMA SILES**
BUSINESS MANAGER LATAM,
DATEC CORP

SPONSORS



MEDIA PARTNERS



PARTNER ESTRATÉGICO



MÁS INFORMACIÓN: INFORMES@SEMINARIUM.PE • SEMINARIUM.PE

Revistas.PeruRadio.net.pe

SE Índice

16 de noviembre del 2025 | Año XXXIX | No SE 1987

LA VOZ DE SE De cara al 2026 las perspectivas de los líderes empresariales revelan una mirada optimista, que supera los temores ante el escenario electoral	5
VOCES Y OPINIONES Fernando Eguiluz, CEO de BBVA Perú	8
SE DESTACA A una semana de la prevista inauguración, los Juegos Bolivarianos penden de un hilo debido a la improvisación y graves retrasos en adquisiciones	10
SE DESTACA Los bancos, financieras y cajas alistan financiamientos para la campaña navideña, aunque también prevén una reducción del crédito de consumo	12

Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA La hora del parque industrial de Ancón	20
PARQUE ARAUCO Alejandro Camino: "Nos encantaría seguir creciendo a través de adquisiciones"	21
HIDROCARBUROS Nuevo revés para Petroperú	21
CEMENTOS PACASMAYO Humberto Nadal: "El 2026 será mejor que el 2025"	22
INDUSTRIA Sostenida recuperación	22
INDUSTRIAS SAN MIGUEL Katerina Añaños: "Apostamos a crecer más que otros sectores"	23
REPSOL Dante Blotte: "Dejamos de mirar el resultado neto para mirar la caja neta"	23

Economía y Finanzas

MERCADO DE VALORES Rutas sinuosas para los bonos	24
INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA Diego Macera: "Entramos [al 2026] con un ecosistema político bastante débil"	26
MACROECONOMÍA Un superávit frágil	26
MEDIOS DE PAGO Culqi: "En 2026 la meta es duplicar el tamaño del negocio"	28
TIPO DE CAMBIO El BCR pisa los frenos	28
FINANCIAL TIMES Gran inversión de paradigma en los mercados emergentes	30

Management

SUNAT Los vaivenes del recaudador	34
TECNOLOGÍA TCS: "Hemos tomado una estrategia de atender pocos clientes"	35
LIDERAZGO Una amenaza invisible para el liderazgo	36

Legal y Política

SUNAFIL La IA irrumpe en la fiscalización laboral	37
SECTOR PÚBLICO Tsunami vacacional	38
DEFENSA DEL CONSUMIDOR Incentivo perverso	38

Movidas



RAFAEL HOSPINA asumió como CEO de Powerpay, *fintech* del grupo BBVA. El ejecutivo tiene más de 20 años de trayectoria en el sector financiero, *fintech* y microfinanciero.



GIANCARLO CORZO es el nuevo CTO de la *fintech* Inversiones IQ. Anteriormente se desempeñó durante seis años en la misma posición en Culqi, subsidiaria de Credicorp.



FELIPE BARBERO fue designado como gerente de Relaciones Institucionales del Grupo Coril. Previamente, ocupó el cargo de Gerente *Senior* de Categoría y Reputación de Backus.



CAROLINA FERRARI es la nueva Gerente Central de Producto, *Marketing* y Procesos de Compartamos Banco en el Perú. Su trayectoria incluye puestos en BCP y Banco Pichincha.



FIGRELLA POGGI asumió como Gerente Comercial de Pandero Casa. Antes fue *Marketing Manager* para Perú y Chile de Industrias San Miguel.

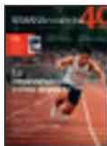


VERÓNICA JANE se incorpora como Gerente de Mercadeo de Pamolsa, empresa de empaques del Grupo Carvajal. Ha trabajado en empresas como Nestlé, Gloria, Arca Continental y Softys.



ALONSO IBARRA fue designado como Gerente Comercial de Nuevos Negocios de AON, compañía de seguros. Fue Gerente Adjunto *Industry Affairs* de IATA Perú y Bolivia durante los últimos tres años.

SEMANAeconómica



Número SE 1987

Lima, 16 de noviembre del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Naupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo, Susana Condado Trelles.

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORIA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORIA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.O.

ANALISTA DEL CONTENT LAB / Silvana Granda Vega

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

UN SOPLO DE OPTIMISMO

El inicio del proceso electoral no mella el apetito de los empresarios por seguir invirtiendo, motivados por variables de largo plazo y oportunidades que son mucho más poderosas que el temor al escenario electoral.

Un inusitado pero positivo fenómeno cobra forma entre los empresarios peruanos. El naciente momento electoral y la incertidumbre asociada a este no está mermando su apuesta por seguir invirtiendo en el Perú. Ello quedó en evidencia hace unos días, cuando los tomadores de decisión de diversos sectores —minería, banca, energía, consumo masivo, *retail*, industria, entre otros— manifestaron con claridad en 'Perú En El 2026', la tradicional cumbre de fin de año de SEMANAeconómica, que el 2026 ofrece oportunidades de inversión que deben ser aprovechadas por las compañías peruanas. Y que los planes ya trazados no pueden ni deben parar por una coyuntura política.

No se trata sólo de los dichos de un grupo de ejecutivos. Los datos también dan cuenta del entusiasmo: la encuesta de expectativas macroeconómicas del Banco Central de Reserva (BCR) de octubre revela que 16 de 18 indica-

dores se ubicaron en el tramo optimista. Las expectativas sobre la situación actual del negocio aumentaron respecto a septiembre y las expectativas de la economía a tres meses mostraron una evolución similar. "Desde mediados del 2024 estamos claramente en un entorno de alta confianza

empresarial", remarcó el viernes el gerente central de Estudios Económicos del BCR, Adrián Armas.

La mirada de los ejecutivos va más allá de la coyuntura política. Sus decisiones están motivadas por factores que son de mucho más largo plazo, como, por ejemplo, la transición energética. Ese es el caso de las compañías mineras, que invierten en ampliaciones para aumentar su capacidad productiva y aprovechar los altos precios de los *commodities*.

También están influenciadas por variables más asociadas a las características del aparato productivo local. Al ser un mercado emergente y en vías de desarrollo, el país ofrece mucho



margen y oportunidades para seguir desarrollando negocios, tanto para la banca, que apunta a segmentos emprendedores, como para la industria cementera, que ve en la autoconstrucción un espacio para crecer. Y también está la inteligencia artificial, cuya implementación en diferentes industrias requiere de inversiones en diferentes niveles para hacer más eficientes y ágiles las operaciones.

Ciertamente, el Perú todavía tiene varios problemas pendientes de resolver, como el agresivo avance de la criminalidad. En medio de esa sombra, sin embargo, resulta una buena noticia que todavía haya empresarios que crean en la resiliencia de nuestro país e inviertan, generando así riqueza para poder reducir poco a poco la pobreza y engrosar las arcas fiscales.

Pero esto no implica que el país deba dormirse en los laureles. Crecer a tasas del 3% es insuficiente y el Perú debe elevar su PBI potencial. Algo que no depende sólo de los empresarios.

Las necesidades de inversión están, el apetito es notorio. Lo que se necesita ahora es que las próximas autoridades den estabilidad jurídica, promuevan la inversión privada, cumplan con los plazos de los procedimientos y pongan sobre la mesa reformas que permitan apuntalar el aparato productivo. Se requiere voluntad política y consensos mínimos para poder sacarle el mayor provecho a ese vigente y valioso apetito empresarial. ■

**Las necesidades
y el apetito
de inversión
siguen vigentes
entre los líderes
empresariales**

Qué Pasó



1

1 ESTABILIDAD. El directorio del BCR mantuvo la tasa de interés de referencia en 4.25% en noviembre, tal como anticipó la mayoría de analistas consultados en una encuesta de Bloomberg. Con la decisión, los costos de endeudamiento del país permanecen en su nivel más bajo desde el 2022. El instituto emisor proyectó que la inflación anual se aproximará al centro del rango meta en los próximos meses; mientras que la inflación subyacente se mantendría alrededor de 2%. Por otra parte, el BCR informó que el déficit fiscal acumulado en los últimos 12 meses disminuyó de 2.5% a 2.3% del PBI entre septiembre y octubre, acercándose así a la meta anual de 2.2%.

2 MINERÍA. Southern Copper presentó ante Senace el tercer Informe Técnico Sustentatorio (ITS) del proyecto Tía María, con una inversión asociada de US\$4.1 millones dentro de los US\$1,802 millones totales. El informe evalúa los impactos ambientales de cinco modificaciones, que incluyen la reubicación y mejora de talleres mina, polvorín, tanque de agua y almacenes, así como ajustes en el depósito de riosos, la pila dinámica y la impermeabilización de la pila de lixiviación, además de la certificación de oficinas y un nuevo sistema de manejo de aguas residuales. Al cierre del 3T25, el proyecto tenía un avance de 23%.

3 RETRASO. Petroperú declaró desierto el concurso para elegir al *Chief Transformation Officer* (CTO), luego de descartar cuatro propuestas por no cumplir los requisitos técnicos y rechazar

la única oferta válida por superar en 17% el presupuesto previsto. La empresa estatal anunció que relanzará el proceso este mes y que la adjudicación concluirá en la tercera semana de diciembre.

4

4 PESCA. El Ministerio de la Producción (Produce) fijó en 1.63 millones de toneladas la cuota de pesca de anchoveta para la segunda temporada del 2025 en la zona norte-centro del litoral peruano, tras conocerse los informes del Imarpe. Produce informó que la operación Eureka LXXVII registró tallas de entre 7 y 17 centímetros (cm), con una moda de 12.5 cm y una incidencia de juveniles de 28% en número y 17% en peso, además de menor desove en octubre y mejor condición del recurso en noviembre. La temporada había iniciado con una cuota provisional de 500 mil toneladas, mientras el sector privado esperaba cerca de 2.5 millones.

5

5 RETORNO. El Poder Judicial ordenó la restitución inmediata de Delia Espinoza como fiscal de la Nación, tras determinar que la Junta Nacional de Justicia (JNJ) no cumplió la medida cautelar que disponía su reposición. En la resolución, el juez Juan Torres advirtió que la inacción de la JNJ vulneró el carácter vinculante de las sentencias en procesos constitucionales. Ante la falta de ejecución de la orden, Espinoza denunció el desacato ante el Poder Judicial. Por su parte, el fiscal de la Nación interino, Tomás Gálvez, afirmó que no entregará el cargo mientras la JNJ no emita una notificación formal que disponga el retorno de Espinoza.



5

CONNECT BCP 2025: CONEXIÓN, LIDERAZGO Y VISIÓN EMPRESARIAL

La tercera edición de Connect BCP destacó como uno de los principales foros de diálogo empresarial del país, reuniendo a más de 100 líderes corporativos en Paracas los días 30 y 31 de octubre.

Con el objetivo de fortalecer la conexión entre los principales actores del mundo empresarial y promover una reflexión profunda sobre los desafíos económicos del Perú, el BCP celebró la tercera edición de Connect BCP, su evento exclusivo para clientes corporativos y empresariales. Durante dos días, los asistentes participaron en una agenda de alto nivel que abordó temas clave como la ciberseguridad, la sostenibilidad empresarial y las perspectivas políticas, económicas y sociales hacia el 2026.

Luis Alfonso Camera, gerente central de Empresas y Corporaciones del BCP, destacó: "Connect BCP es una plataforma de encuentro para quienes lideran el desarrollo del país. Aquí se construyen ideas, se comparten visiones y se trazan rutas hacia un futuro más competitivo y sostenible".

LIDERAZGO Y VISIÓN

El evento contó con la participación de destacados ponentes nacionales e internacionales, entre ellos Jaime Reusche, vicepresidente del Grupo de Riesgo Soberano de Moody's, quien analizó los desafíos macroeconómicos del Perú; Martin Gutmann, historiador, autor y profesor, que ofreció una exposición sobre liderazgo efectivo más allá de lo convencional; y Max Alexander, vicepresidente de Investigación de Amenazas Cibernéticas en JPMorgan Chase, quien abordó los riesgos emergentes en ciberseguridad.

Los paneles de discusión reunieron a referentes del sector empresarial como Diego Cavero, CEO del BCP; Mirella Velásquez, CEO de Hermes; Óscar Ponce, director ejecutivo de Técnica Avícola; Manuel Yzaga, gerente general



“Connect BCP es una plataforma de encuentro para quienes lideran el desarrollo del país”

de Grupo Vanguard International; Humberto Nadal, CEO de Cementos Pacasmayo; y Gianfranco Ferrari, CEO de Credicorp, entre otros. Se debatieron temas como el liderazgo efectivo, la toma de decisiones en entornos complejos y el impacto de las empresas en la sociedad.

CONEXIÓN Y CRECIMIENTO

“Hoy los líderes de empresas privadas saben que sus instituciones juegan un rol clave no solo en el crecimiento económico, sino también en el desarrollo del país y de las sociedades donde operan. Desde el BCP reafirmamos nuestro compromiso de acompañarlos en este

camino con soluciones y asesoría”, comentó Gerardo Moreno, gerente de la División de Banca y Finanzas Corporativas del BCP. A su vez, Francesco Piaggio, gerente de la División de Banca Empresas del BCP agregó: “Este evento también ha servido para poner en valor el impacto positivo que generan en el país cada uno de nuestros clientes empresariales, a través de sus negocios”.

El cierre del evento estuvo a cargo de Gianfranco Ferrari, CEO de Credicorp, quien resaltó la importancia de espacios como Connect BCP para impulsar el crecimiento empresarial en el país. ■

Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

En defensa de la disciplina fiscal

Comprometer el futuro del país por una promesa de corto plazo es un error que se paga caro. Por eso, el empresariado, la academia y la sociedad civil debemos involucrarnos en esta causa.

Fernando Eguiluz

CEO de BBVA Perú



SOBRE EL AUTOR

Fernando es ingeniero industrial por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (México), con un Máster en Negocios por el IPADE México y otro por la Universidad de Deusto (España). Tiene más de 26 años de trayectoria en diversas divisiones dentro de BBVA, como banca corporativa y de empresa e instituciones, riesgos, recuperaciones, negocio *retail*, desarrollo de negocios, seguros y talento y cultura en BBVA México. Desde 2019 es CEO de BBVA en Perú.

La disciplina fiscal no es una restricción, sino una herramienta de desarrollo y credibilidad

Hace muchos años, en una aldea montañosa, un grupo de familias construyó un granero comunal. Allí almacenaban parte de sus cosechas cada temporada y, durante años, fue su salvavidas frente a las sequías, las plagas y los inviernos más duros. Con el tiempo, los nuevos líderes empezaron a vaciarlo sin reflexión. Ofrecían sus reservas como gestos generosos, sin preocuparse por reponer lo extraído. Pese a que algunos ancianos advirtieron sobre los riesgos, nadie los escuchó y, cuando llegó un frío implacable, el granero estaba vacío. Muy tarde aprendieron que las reservas no se improvisan cuando arrece el invierno.

Esa historia es una metáfora inquietantemente cercana a nuestra realidad. Y es que la reciente alerta del Consejo Fiscal no es sólo un informe técnico. Es una advertencia sobre las decisiones que estamos tomando como país.

Entre 2021 y 2025, el Congreso aprobó 229 leyes con impacto fiscal adverso,

más del triple del promedio histórico. Muchas se aprobaron por insistencia, ignorando observaciones del Ejecutivo y del propio Consejo Fiscal.

Hoy, hay 352 iniciativas similares en trámite. Y sólo las diez más costosas representarían

un gasto superior a S/25,000 millones anuales. Dicho monto es 18 veces el presupuesto de Pensión 65. Pero el problema no es sólo el monto, sino su carácter permanente y acumulativo. Si a las leyes ya promulgadas se suman las iniciativas en trámite, el déficit fiscal podría duplicarse en los próximos años y la deuda pública podría superar el 70% del PBI hacia 2036.

Ello comprometería la capacidad del Estado para invertir en salud, educación, infraestructura y seguridad, además de exponernos a un ajuste fiscal doloroso, ya vivido por otras economías de la región. Países como Argentina o Ecuador perdieron estabilidad por descuidar su disciplina fiscal, derivando en inflación, devaluación y recortes sociales. En

contraste, Chile y Uruguay fortalecieron sus marcos fiscales e instituciones, logrando estabilidad y acceso a financiamiento más barato incluso en contextos adversos.

La disciplina fiscal no es una restricción, sino una herramienta de desarrollo y credibilidad. Cuando las cuentas públicas se desbalancean, el impacto llega a familias, emprendedores y trabajadores. Se traduce en menor inversión, menos empleo, crédito más caro y en una pérdida de confianza en el futuro.

Durante dos décadas, la responsabilidad fiscal ha sido una de las mayores fortalezas del Perú. Gracias a ella pudimos enfrentar crisis como la pandemia del Covid-19 o la recesión internacional sin perder la estabilidad. Cuidar ese logro no es un capricho. Es una obligación con generaciones futuras. Comprometer el futuro por una promesa de corto plazo es un error que se paga caro.

¿Cómo corregir el rumbo? La respuesta más clara pasa por fortalecer al Consejo Fiscal: darle autonomía, capacidad técnica, acceso a la información estatal y visibilidad pública. En muchos países, los consejos fiscales actúan como guardianes del equilibrio macroeconómico, revisando proyectos de ley, estimando su impacto presupuestal y emitiendo opiniones vinculantes. El Perú debería avanzar en esa dirección.

Más que buscar culpables, se trata de asumir responsabilidades. El Congreso, el Ejecutivo y el Tribunal Constitucional comparten el deber de proteger la sostenibilidad fiscal. Pero el sector privado, la academia y la sociedad civil debemos comprometernos con esta causa.

Defender la estabilidad macroeconómica es defender el futuro del país. Como bien señaló Julio Velarde, presidente del Banco Central de Reserva: "la estabilidad no se logra con discursos, sino con instituciones que funcionen". Esa frase resume la tarea pendiente: cuidar nuestras instituciones económicas, reforzar los principios fiscales y mantener un rumbo responsable. Sólo así nos aseguraremos de que el granero del país no se vacíe cuando más lo necesitemos. ■

COMPARTAMOS BANCO: 33 AÑOS IMPULSANDO LOS SUEÑOS DE MILLONES DE PERUANOS

Nacido como una ONG en Arequipa, Compartamos Banco ha evolucionado hasta ser una empresa líder en apoyar a los emprendedores del país. Hoy suma más de 1.4 millones de clientes y continúa creciendo con una meta clara: impulsar la inclusión financiera y atender a más de dos millones de peruanos.

Desde sus inicios, Compartamos Banco ha tenido un propósito firme: impulsar los sueños de las personas a través del acceso a servicios financieros con un profundo sentido humano. Su historia comenzó en 1992 como la ONG Hábitat Arequipa Siglo XXI. En 1998 se transformó en Edpyme Crear Arequipa y, dos años después, abrió su primera agencia en Lima, convirtiéndose en la primera institución de microfinanzas provincial en llegar a la capital. En 2009 pasó a ser Financiera Crear y, en 2011 se integró al grupo financiero mexicano Gentera, referente en inclusión financiera en América Latina.

INCLUSIÓN FINANCIERA

En sus 33 años de trayectoria, alineado a su propósito, Compartamos Banco ha consolidado un crecimiento sostenido y una sólida e importante presencia a nivel nacional. Hoy opera en 23 regiones del país, con más de 120 agencias y un portafolio que va más allá del crédito, incluyendo productos de ahorro, seguros y desde este año se ha lanzado el marketplace: CrediTienda, con más de 22,000 productos disponibles que pueden ser adquiridos a través de una línea de crédito otorgada por Compartamos a todos sus clientes.

Hoy, la institución ocupa el tercer lugar en número de clientes con crédito dentro del sistema financiero peruano, donde el 70% son mujeres, en su mayoría madres de familia y jefas de hogar; que buscan impulsar sus sueños y el de sus familias.

Su producto emblemático es el crédito grupal, crédito que solicita un grupo de personas que se conocen entre sí para iniciar un negocio o hacerlo crecer. Con este producto se crea una responsabilidad compartida, se apoya a los miembros del grupo a crear un mejor historial crediticio y, a medida que cumplen con sus pagos, se les da acceso a mayores montos de crédito. Cada grupo tiene asignado un asesor que

acompaña al grupo en toda la vida del crédito y los visita frecuentemente.

El compromiso de Compartamos Banco también se refleja en su apuesta por la educación financiera. A través de su programa Compartamos Impulsa, la institución promueve más

de cinco subprogramas enfocados en brindar herramientas prácticas y accesibles para que las personas puedan aprender a administrar mejor su dinero. Gracias a esta iniciativa, más de 300 mil peruanos han fortalecido sus conocimientos financieros y tomado decisiones más informadas sobre su economía familiar y empresarial.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL: TECNOLOGÍA CON PROPÓSITO

La innovación tecnológica es pilar clave en la estrategia del banco, buscando siempre hacer la vida de sus clientes más fácil, han creado un ecosistema al servicio de sus clientes con Compartamos App, Bim —la billetera digital— y el Marketplace CrediTienda. Compartamos app y Bim se han consolidado como la principal opción sus clientes para realizar sus transacciones, logrando una derivación digital cercana al 80%.

Su billetera digital Bim ya cuenta con más de 1.6 millones de usuarios activos y canaliza más de seis millones de transacciones al mes, permitiendo que miles de personas se reincorporen al sistema financiero. "Hoy son más de 500 mil personas las que se han insertado y reinsertado gracias a nuestra oferta integral", resalta Adolfo Peniche,



En sus 33 años de trayectoria, Compartamos Banco ha consolidado un crecimiento sostenido y una sólida e importante presencia a nivel nacional

gerente general del banco. Para él, la tecnología no reemplaza el trato humano, sino que lo potencia: "A más tecnología, más humanidad", afirma.

El compromiso con las personas también alcanza a su propio equipo. Compartamos Banco reúne a más de 7,000 colaboradores y ha sido reconocido por Great Place to Work durante los últimos ocho años consecutivos, ubicándose este año en el puesto 4 de las mejores empresas para trabajar en el país.

De cara al futuro, la institución se prepara para seguir expandiendo su alcance, fortaleciendo su transformación digital, manteniendo su esencia: ser un camino de oportunidades que impulsa el progreso, el crecimiento de los negocios y los sueños de millones de peruanos. ■



Adolfo Peniche,
gerente general de
Compartamos Banco

XX JUEGOS BOLIVARIANOS LIMA - AYACUCHO

LA IMPROVISACIÓN COMO DEPORTE

A una semana de su inauguración, la cita deportiva pende de un hilo. El súbito cambio de mando en el IPD derivó en la paralización de compras claves para su desarrollo. Y, al cierre de esta edición, ni siquiera se habían asegurado los traslados aéreos ni el alojamiento para las delegaciones.



POR ALBA ÑAUPAS O.

Los XX Juegos Bolivarianos Lima - Ayacucho parecen condenados a desarrollarse en la precariedad, si es que llegan a desarrollarse. La súbita decisión del gobierno de remover a Federico Tong de la presidencia del Instituto Peruano del Deporte (IPD) el último jueves 13, a poco más de una semana para el inicio de las competencias, probablemente sea la señal más notoria de lo mal que caminan las cosas entre el equipo organizador de la cita deportiva. Pero no es la única, ni la más grave. De acuerdo con documentos internos a los que accedió SEMANAeconómica, al cambio de jefatura se sumó inmediatamente después la suspensión de todos los pagos por bienes y servicios adquiridos por la anterior gestión. Muchos de los cuales están vinculados a conceptos claves para el desarrollo de los Juegos y que fueron aprobados mediante fórmulas diseñadas para situaciones de extrema urgencia; algo que difícilmente se puede justificar en el caso de una cita deportiva programada con años de antelación.

La crisis es de tal magnitud que el viernes 14 no se descartaba dentro de la entidad —ahora presidida por Sergio Ludueña— la posibilidad de buscar una postergación o incluso una suspensión de los Juegos, como confirmaron a esta revista diversas fuentes del IPD sin autorización para declarar. Al cierre de este reportaje, la fecha inaugural del 22 de noviembre se mantenía, pese a no haberse concretado la compra de varios bienes y servicios esenciales.

Desabastecimiento crítico

La crisis se veía venir. Como reportó esta revista (SE1983), hace un mes la ejecución del presupuesto

destinado a la organización de los Juegos se situaba por debajo del 50%. Entonces, ya se advertía que, pese a que las áreas responsables venían trabajando en distintas contrataciones y licitaciones públicas, las demoras generaban un cuello de botella que derivaría en un número abultado de contrataciones directas, sin concurso.

Es así que, apelando a la figura del 'desabastecimiento inminente', la anterior presidencia del IPD aprobó durante las últimas semanas compras directas por más de S/90 millones de bienes y servicios de lo más diversos: desde un sistema de videovigilancia hasta repelentes y bloqueadores solares (ver gráfico). "¿Por qué no ejecutaron esto antes? Han fabricado la urgencia para contratar con quien quieran", cuestiona el abogado César Eyzaguirre, presidente de la Liga de Basket de Lima.

El uso indiscriminado de la contrata-

El viernes 14 no se descartaba al interior del IPD la opción de aplazar o suspender los Juegos

ción directa de por sí genera fuertes cuestionamientos, pues se trata de un recurso excepcional. “La negligencia no puede justificar un desabastecimiento, porque genera responsabilidad, lo cual es probable en este caso”, remarca el árbitro y consultor en Contrataciones con el Estado, Alberto Retamozo.

La improvisación quedó incluso más expuesta con servicios críticos que, a días del inicio de los Juegos, aún no cuentan con proveedores encargados. De acuerdo con un informe interno de la Oficina General de Administración del IPD, las contrataciones de agenciamiento de pasajes, hospedaje y alimentación para las delegaciones, así como el servicio para el relevo de antorcha, quedaron desiertas porque ningún proveedor realizó una oferta. Ello a causa de los “plazos muy cortos” existentes para su contratación. De acuerdo con el mismo documento, la premura podría significar un aumento en los costos de hasta 45%.

Ante lo grave de la situación, el IPD se ha planteado como salida “viable y eficiente” transferir S/80 millones a la Organización Deportiva Bolivariana (ODEBO) para que sea esta la que se encargue de las compras mencionadas. En paralelo, el gobierno del presidente José Jerí anunció medidas excepcionales: el 7 de noviembre nombró a Alberto Tejada como gerente general del IPD y, dos días después, publicó un decreto supremo que declaró de interés nacional la realización de los Juegos. Esto último abre la posibilidad de procedimientos aduaneros rápidos y de la simplificación del ingreso de delegaciones.

Con la salida de varios funcionarios y servidores del área administrativa, los últimos días fueron de frenesí en el IPD. Tras ello, llegó la remoción de Tong y la posterior asunción de Ludeña, quien ejercía como administrador del club de fútbol Cienciano. Sobre Ludeña también pesan cuestionamientos, que incluyen una denuncia por

Contrataciones del IPD por modalidad de contratación directa*

En miles de S/

Sistema de videovigilancia	13,568
Equipamiento Deportivo	21,550
Servicio de reserva, emisión y control de boletos	607
Infraestructura tecnológica	8,001
Estructura temporal	32,876
Revisión y Supervisión del Plan Maestro	3,613
Comunicación	4,700
Bloqueador solar y repelente de insectos	148
Promoción y posicionamiento	177
Implementación de Casa Perú	3,500
Producción y transmisión vía <i>streaming</i>	1,200
Promoción y posicionamiento	93
Atención y servicio a los espectadores	75
Total	90,108

*Entre el 4 y 13 de noviembre

Fuentes: Resoluciones de Presidencia de IPD

presunto fraude en la administración del club cusqueño. “Tenemos un gran reto (...), pero vamos a dejar la imagen del país y del deporte peruano en lo más alto”, dijo Ludeña durante su presentación oficial.

Con esto, el flamante presidente del IPD dio a entender que la voluntad de avanzar con los Juegos se mantiene. Aunque fuentes de dicha entidad no descartan el aplazamiento. “No se llegará a tiempo. Aunque sean por compra directa, los implementos demoran en llegar y desaduanarse, trasladarse, instalarse”, comenta una de las fuentes antes aludidas. Así, el riesgo de que los Juegos Bolivarianos terminen siendo un canto a la improvisación de impacto internacional asoma fuertemente, con el consecuente impacto que ello tendría en la organización de los próximos Juegos Panamericanos de 2027.

SEMANAeconómica se contactó en repetidas ocasiones con el IPD para conocer su versión de lo sucedido, sin respuesta al cierre de esta edición. ■

SISTEMA FINANCIERO

UNA NAVIDAD DISTINTA

La extraordinaria inyección de liquidez que se avecina para los trabajadores formales impulsaría fuertemente la demanda de créditos y las ventas de los negocios durante la campaña más importante del año. Pero, a la vez, amenaza con interrumpir la sostenida recuperación del crédito de consumo.



POR MARCO ALVA P.



La economía peruana está a punto de recibir una fuerte inyección de liquidez. En esta recta final del año confluirán en el país el retiro de los fondos de las AFP, la liberación de los depósitos de CTS y el pago de las gratificaciones de diciembre. Un flujo de recursos importante que impactará no solo en el consumo, sino también en las necesidades de financiamiento de cara a la campaña navideña. Hoy, los cálculos de las entidades financieras apuntan a que los desembolsos de préstamos a las mypes superarían los niveles del 2024, aunque el avance del crédito de consumo, que venía acelerando en los últimos trimestres, podría frenarse o moderarse temporalmente por el uso del capital fresco para saldar deudas.

Tiempo de ventas

El entorno económico, en general, resulta actualmente favorable al crecimiento del crédito. En particular, los segmentos de créditos a las mypes y, sobre todo, los créditos de consumo muestran una recuperación en el 2S25. "Estas carteras de crédito, que tienen tasas de interés más altas, se achicaron en los años previos. Pero, ahora, han tenido un crecimiento", detalla Diego Cavero, CEO de BCP.

De acuerdo a los datos del Banco Central de Reserva (BCR), el crédito de consumo se aceleró en el 2S25 y cerró septiembre con una expansión interanual de 6.8%. En ese mismo período, los préstamos a mipymes han atenuado su contracción. En su reciente presentación de resultados, Intercorp

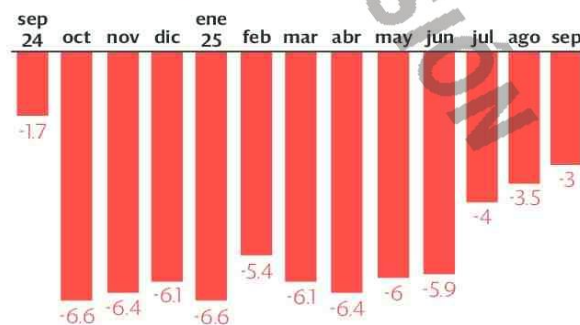
Financial Services (IFS) destacó que los préstamos de mayor rendimiento, de los segmentos de consumo y pequeñas empresas de Interbank, crecieron a mayor ritmo en el 3T25.

En este contexto, la esperada ola de liquidez ha despertado expectativas positivas para los negocios. "Esto incentivará a aumentar las ventas en los negocios locales y las tiendas *retail*. Es una gran oportunidad para que los microempresarios alcancen un buen nivel de ventas", remarca Liliana Lescano, jefa de Productos de Caja Piura.

Scotiabank proyecta que alrededor del

Evolución del crédito a mipymes*

Tasa de crecimiento anual en %

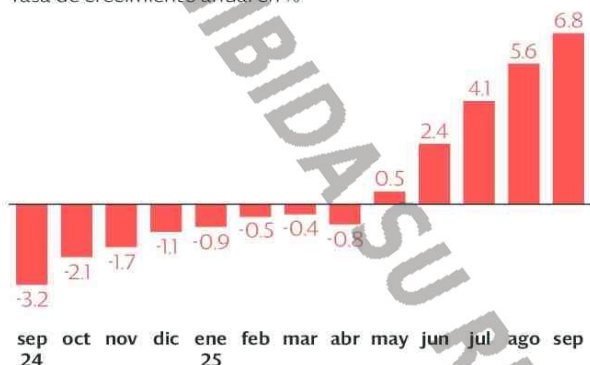


*La reducción interanual se explica principalmente por la reclasificación de créditos por la nueva metodología de la SBS que se realizó a partir de octubre de 2024.

Fuente: BCR

Recuperación del crédito de consumo

Tasa de crecimiento anual en %



Fuente: BCR

20% de los cerca de S/27,000 millones de recursos que se retirarían de las AFP irán al consumo. Consciente de ello, Juan José Calle, CEO de Administradora Jockey Plaza Shopping Center, anticipa una muy buena campaña navideña.

Impacto temporal

Esa abundante liquidez, sin embargo, podría cambiar temporalmente la dinámica del crédito de consumo. Al disponer de recursos en efectivo, las personas podrían reducir su demanda de préstamos e, incluso, usarlos para prepagar deudas, como anticipa Fernando Eguiluz, CEO de BBVA Perú. En esa línea, Scotiabank prevé que alrededor del 8% del retiro total de las AFP se destinará a disminuir deudas en los hogares.

Si bien es muy pronto para determinar el impacto neto de estos movimientos sobre el crédito de consumo, a modo de referencia, los últimos retiros de los fondos de AFP frenaron el crecimiento de los créditos de consumo e incluso provocaron su disminución en 1% o 2%. “Habrá mucha liquidez. Entonces, el monto de los préstamos [de consumo] probablemente se mantenga estable o sea negativo durante uno o dos meses para, luego, reanudar el crecimiento”, estimó Carlos Tori, CEO de Interbank, en la última conferencia de resultados de IFS.

Pasados estos episodios de liquidez, los cuatro principales bancos del país prevén un desempeño positivo de los préstamos de consumo en 2026, sobre todo en el segundo semestre. Las microfinancieras,

“Hay una sensación de optimismo [en torno a la demanda de créditos de las mypes] que puede ir más allá de la campaña navideña”

por su parte, tienen un optimismo moderado respecto a la campaña navideña de este año y prevén crecimientos de doble dígito en sus desembolsos de créditos comparado con la campaña del 2024. Y es que la liquidez adicional de los trabajadores formales juega a favor de los emprendedores. “Ven la oportunidad de tener más clientes, más ventas y se están preparando para aumentar su mercadería”, refiere el gerente de la División de Negocios de Mibanco, Antonio Muñiz.

La campaña navideña es la más importante del año. Por ello, las mypes demandan financiamiento principalmente para capital de trabajo, marketing, mejora de locales y contratación de personal. Mibanco, además, observa que este año ha aumentado la demanda de créditos destinados a invertir en el equipamiento del negocio. “Hay una sensación de optimismo que puede ir más allá de la campaña”, advierte Muñiz.

Caja Arequipa y Mibanco proyectan que sus créditos de esta campaña superarán a los del 2024 en 15% y 18%, respectivamente. Por su parte, Caja Piura busca triplicar sus desembolsos del año pasado y Caja Huancayo prevé un aumento de entre 15% y 20%.

Aun así, una nube gris se posa sobre esta campaña en todo el país: la inseguridad. Las extorsiones a los clientes de las microfinancieras están afectando el crédito a este sector, como alerta el gerente de Negocios de Caja Huancayo, Ramiro Arana. Por un lado, algunas mypes están siendo más cautas en su demanda de financiamiento y, por otro, las entidades están ajustando la evaluación de los créditos, incluyendo la variable de la inseguridad. De esta forma, el crimen organizado empieza a convertirse en una variable que ralentiza o detiene el crecimiento de los negocios. ■



Carlos Capistrán, Managing Director - Head of Latin America & Canada Economic Research de Bank of America, y Diego Macera, Director del BCR y del IPE.



EVENTO

VOCES FIRMES PARA UN AÑO CLAVE

Distintas voces influyentes del mercado local e internacional se dieron cita el último martes 11 de noviembre en Perú. En El 2026, la tradicional cumbre de líderes que SEMANAeconómica lleva a cabo cada fin de año.

Desde este exclusivo espacio, los más importantes tomadores de decisión del sector público y del sector privado anticiparon las claves macroeconómicas, prioridades estratégicas y oportunidades de negocio que marcarán el desarrollo empresarial

en el desafiante año que afronta el país. Y la conclusión fue contundente: el país y sus empresas no pueden esperar a ver qué pasa en las próximas Elecciones Generales.

El único camino para seguir liderando es: a inversión, a apuesta y el compromiso con el Perú. Y el 2026 asoma como un año lleno de oportunidades. Pero para capitalizarlas los líderes empresariales demandarán reglas claras y predictibilidad tanto de las actuales como de las próximas autoridades que buscarán gobernar el país. ■





Sebastian Arcuri, CEO de Scotiabank Perú, Rosa Maria Flores-Araoz, CEO de Kallpa Generación, Humberto Nadal, CEO de Cementos Pacasmayo, Luis Sánchez, CEO de Marcobre y Diego Chirinos, Director de SEMANAeconómica



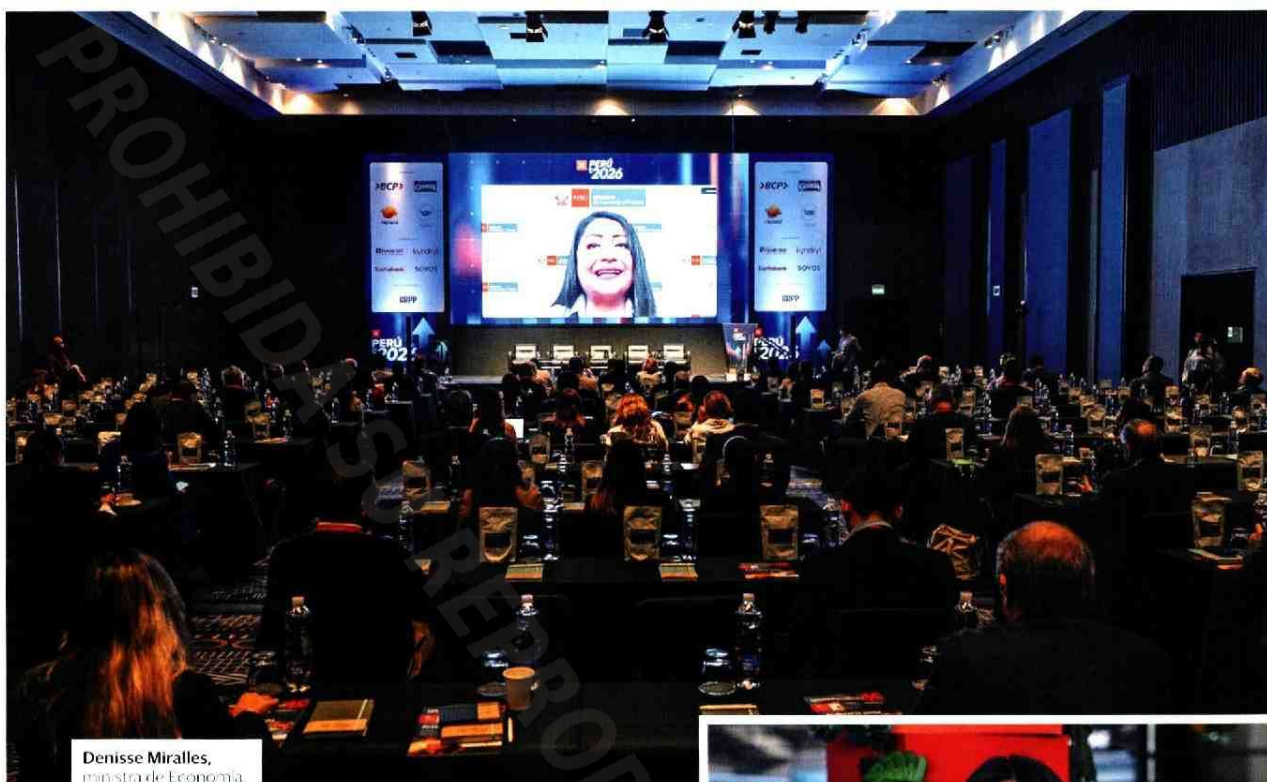
Antonio Olórtégui, Gerente Legal y de Asuntos Corporativos de TASA, Mariella Paredes, Directora de Asuntos Corporativos, Comunicación y Sostenibilidad de Arca Continental, Enrique Pérez Barba, Director Ejecutivo de Bebidas para Sudamérica de Arca Continental, y Rubén Sánchez, CEO del Grupo San Antonio



Diego Macera, Director del BCR y del IPE



Sebastian Arcuri, CEO de Scotiabank Perú



Denisse Miralles,
ministra de Economía
y Finanzas del Perú



Alfonso de los Heros, Presidente
del Consejo Directivo de Sinba y
Partner de Bignoni Group



Katerina Anaños,
Gerente General Corporativa de Industrias
San Miguel



PROHIBIDA



Patricia Stuart, Rectora de la Universidad de Lima, y **José Antonio Vallejo**, Presidente Ejecutivo de Vallejo Group



Dante Blotte, CFO de Repsol Perú, **Luis Alfonso Carrera**, Gerente Central de Empresas y Corporaciones de BCP, **Tomás Delgado**, CFO de TCP, **Dario Zagarra**, Country Manager de Newmont Perú, y **Maria Cristina Alva**, Socia de Minería Recursos Naturales y Sostenibilidad de CMS Grau



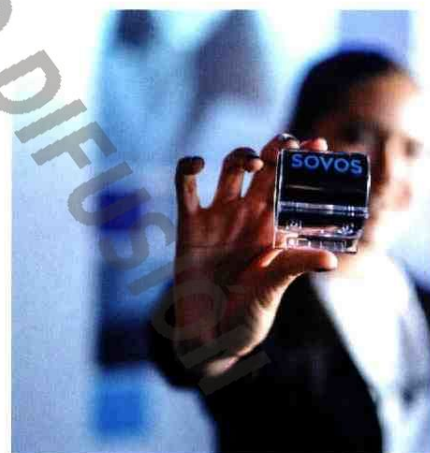
Felipe Barbero, Gerente de Relaciones Institucionales del Grupo Conil, y **Giuliana Guazzotti**, Gerente de Comunicación Corporativa de Grupo Clona



Jaime Saavedra,
Director de Desarrollo
Humano para América
Latina y el Caribe del
Banco Mundial



Dante Blotte,
CFO de Repsol
Perú





Katerina Añaños, Gerente General Corporativa de Industrias San Miguel, **Alejandro Camino**, Gerente General de Parque Arauco en Perú, **Enrique Pérez Barba**, Director Ejecutivo de Bebidas para Sudamérica de Arca Continental, y **Rubén Sánchez**, CEO del Grupo San Antonio



Sectores y Empresas

INFRAESTRUCTURA

La hora del Parque Industrial de Ancón

Tras años de intentos fallidos, ProInversión buscaría adjudicar el mayor proyecto industrial del país en diciembre. Hoy, las empresas chinas aparecen como las principales interesadas.

Tras casi una década en el portafolio de ProInversión, el Parque Industrial de Ancón ingresa a una fase decisiva, luego de que la agencia flexibilizara los requisitos técnicos de precalificación y ajustara el esquema comercial del proyecto. De acuerdo con información a la que pudo acceder SEMANAeconómica, ProInversión buscaría adjudicar el Parque Industrial de Ancón en los primeros días de diciembre. “La fecha inicial era el 5 de diciembre, pero hay dos grupos de capitales chinos muy interesados y por ellos se ampliará hasta el 12 de diciembre”, afirmó a esta revista una fuente de alto nivel directamente involucrada en el proyecto, sin autorización para declarar.

El optimismo de las fechas, sin embargo, se topa con el principal y aún irresuelto obstáculo histórico del Parque Industrial de Ancón: el suministro de agua. “El abastecimiento de agua es tarea de la empresa ganadora [del concurso]. Con ese riesgo,

los interesados no querían convertirse en postores”, explica otro ex alto funcionario con conocimiento directo del proyecto. SEMANAeconómica pudo conocer que, en agosto de 2024, entre los interesados habrían asomado la inmobiliaria Bocanegra —en consorcio con una empresa de ingeniería española—, la surcoreana Daewoo, la chilena Besco y DP World. El interés no habría prosperado, precisamente, por

el factor del suministro de agua.

ProInversión confía en que el riesgo ahora será mitigado con la ejecución de una planta desalinizadora en Ancón, que abastecerá al parque industrial. El proyecto de inversión privada viene siendo impulsado junto al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. “El 2026 tiene que declararse de interés y adjudicarse”, dice el actual director ejecutivo de ProInversión, Luis del Carpio. Hasta que eso no suceda, las empresas interesadas en el parque industrial deberán evaluar si pueden asumir el inicio del proyecto sin la plena certeza del abastecimiento de agua.

En un proyecto como este, en el que el Estado transfiere la propiedad, “todo el riesgo es para el privado, pues adquiere el predio con un compromiso de inversión determinado”, como resalta el socio de Cuatrecasas, Aldo Reggiardo. Consciente de ello y tras realizar un reciente sondeo de mercado, ProInversión modificó el modelo comercial del proyecto, otorgando al inversionista un derecho de usufructo con la alternativa de adquirir el terreno en hasta cuatro etapas. También extendió el plazo total del Parque Industrial de Ancón de 22 a 32.5 años y amplió el periodo preoperativo de 3 a 4.5 años. Durante esa fase, el postor seleccionado podrá usar el predio para evaluar las necesidades hídricas y planificar su abastecimiento, además de resolver, en función de ello, si continúa con el proyecto y ejerce sus opciones de compra.

Otro ajuste clave fue el de la prima de opción, equivalente al 4.38% del valor tasado del predio —unos US\$ 2.6 millones— y que antes debía pagarse a la firma del contrato. ProInversión informó a esta revista que en el sondeo de mercado los inversionistas calificaron a este desembolso inicial como una carga financiera excesiva, dadas las incertidumbres del proyecto. Por ello, la agencia ahora permitirá fraccionar la prima en hasta cuatro cuotas, vinculadas a la compra progresiva de las hectáreas de cada etapa. (EAA)

La falta de abastecimiento de agua ha sido la principal traba para adjudicar el proyecto

Ubicación del Parque Industrial de Ancón



"Nos encantaría seguir creciendo a través de adquisiciones"

El gerente general para Perú de la inmobiliaria chilena, Alejandro Camino, detalla los *drivers* a los que apostará la compañía para seguir creciendo; entre ellos, la compra y desarrollo de nuevos centros comerciales. Además, traza los planes para Minka, tras la compra.



SEMANAeconómica

¿Qué planes tiene Parque Arauco para Minka, tras su adquisición en julio?

Nos toca definir cómo queremos crecer, tanto en *mix* comercial como en nuevas áreas y usos inmobiliarios. Hay cosas que probablemente no cambiemos. Su mercado es un ancla natural y tiene un componente de *outlet* importante.

¿Se remodelará el centro comercial?

Hay muchas oportunidades. Una puede estar relacionada con la distribución del activo. Fue diseñado como una mini ciudad, por lo que orientarse es complejo. Ahí puede haber una oportunidad de mejora. Hay muchas marcas interesadas en unirse y hay que ver cómo las incorporamos para que permitan un crecimen-

to estructurado y rentable.

¿Apuntan a seguir desarrollando proyectos *greenfield* –construcciones desde cero–, como Parque La Molina?

Crearemos en varias verticales. La más obvia está en los activos existentes, tanto por gestión –con marcas que vendan más– como por cómo gestionamos el portafolio con más eficiencia; luego están las ampliaciones de los activos. Nos encantaría seguir creciendo mediante adquisiciones y la otra pata es la [de proyectos] *greenfield*. Siempre buscamos terrenos, aunque cada vez son más caros.

Parque Arauco inauguró su primer edifi-

cio *multifamily* en Miraflores. ¿Cuáles son las expectativas para este modelo?

Lo abrimos en octubre y fue muy bien: en un mes colocamos más de 20 unidades. Si va bien, es algo con lo que podríamos seguir creciendo.

Este es un buen año para los centros comerciales (SE1983). ¿Cuáles son las andas que impulsan ese crecimiento?

Resalto la parte gastronómica. Esto se refleja en dos proyectos que inauguraremos en 2026. En el iT26 tendremos la zona 'Boulevard' en Ica, que es un espacio de restaurantes. Y en Megaplaza Independencia convertimos el patio de comidas, que pasará de nueve locales a 27. (ASU)



HIDROCARBUROS

NUEVO REVÉS PARA PETROPERÚ

La reciente descalificación de Upland Oil&Gas como socio estratégico de Petroperú para operar el Lote 192 no sólo seguirá postergando la reactivación de dicho campo petrolero, sino que también

deja a la estatal en un nuevo aprieto de índole legal.

Hace unas semanas, Perupetro comunicó que Upland no acreditó capacidad económica para asumir las obligaciones por el 79% del Lote 192. Y, aunque la empresa anunció que solicitará al directorio de Perupetro la revisión del proceso de calificación, lo cierto es que eso tomará tiempo. "Puede tardar cuatro meses, porque Perupetro debe conformar

un nuevo comité evaluador", estima el expresidente de Petroperú, César Gutiérrez.

Mientras tanto, Petroperú ha quedado sin socio una vez más y vuelve a estar a cargo de todas las obligaciones que se deban asumir para reactivarlo, en su calidad de garante corporativo. "Si no cumple esas obligaciones, Perupetro tendría que ejecutarle la carta fianza de US\$43 millones, resolver el contrato e inhabilitarlos por tres años para contratar con el Estado", afirma el expresidente de Perupetro, Aurelio Ochoa.

Petroperú incluso tendría que asumir las deudas que dejó Altamesa Energy con sus proveedores, que ascienden a S/50 millones. "Todavía faltan proveedores, así que el monto

será mayor. En total, deben ser unos US\$70 millones", revela a SEMANAeconómica una fuente con conocimiento directo del asunto. En cualquier caso, son montos que la petrolera estatal no podrá asumir, considerando la delicada situación financiera que atraviesa, con pérdidas acumuladas de más de US\$2,000 millones.

"[El Lote 192] no comenzará a producir hasta el 2027, como mínimo"

Con todos estos problemas y a pocos meses de las elecciones generales, será muy difícil reactivar el Lote 192 en el

corto plazo. "No comenzará a producir hasta 2027, como mínimo", estima Gutiérrez. De esta manera, los problemas que atraviesa Petroperú siguen sin solución a la vista, y se suman al reciente fracaso para elegir a la empresa que asumirá su proceso de transformación. (ASU)

"El 2026 será mejor que el 2025"

El CEO de la cementera del Grupo Hochschild, Humberto Nadal, prevé que incluso en un contexto electoral la compañía y el sector están en capacidad de extender su buen momento. Remarca que el país debe empezar a crecer a tasas de 6% y 7%.

¿Cómo espera cerrar Cementos Pacasmayo el 2025?

El 2024 tuvimos un resultado récord en la historia de la compañía y este año, tras los primeros nueve meses, ya estábamos por encima del anterior, con 15% de utilidad neta. La economía peruana sigue siendo muy fuerte. Con un apoyo muy potente de la economía informal, definitivamente. Pero, al final del día y más allá de los vaivenes políticos, tenemos una inherente fortaleza económica que tiene ya unos 30 años.

¿Cómo se ha reflejado la recuperación del sector construcción en las líneas de negocio de la compañía?

El cemento siempre va por delante de la economía. Vemos muchos proyectos, tanto pequeñas obras en el norte como algunos proyectos importantes como Chavimochic, que esperemos que camine. Pero el motor más importante sigue siendo la autoconstrucción. Esta sigue siendo la demanda estructural más perenne.

¿Cementos Pacasmayo contempla alguna nueva inversión significativa?

Estamos muy cómodos en cuanto a capacidad instalada. Seguimos optimizando cosas, como el centro logístico en Piura y los almacenes comerciales en distintas ciudades. Las inversiones seguirán, aunque, por el momento, no son tan grandes.

¿Qué escenarios trazan para los resultados de la compañía en 2026?

El 2026 será mejor que el 2025. Soy un firme creyente de que la economía peruana es muy potente y resiliente. Esperemos que con las elecciones tengamos un resultado que permita que el Perú crezca. Crecer 2% o 3% está bien, pero debemos crecer 6% o 7% y tenemos con qué hacerlo. Necesitamos que las autoridades, el sector privado y la gente, en general, se compren el pleito.

Considerando el contexto desafiante del 2026, ¿hacia dónde deben apuntar las prioridades de gestión?

La incertidumbre no apareció hace cinco minutos. Tenemos que tener claro qué queremos hacer, la visión que tenemos como empresa, como región y como país. Alejémonos un poco de la incertidumbre y, más bien, entendamos que, mientras más planifiquemos las cosas, mejor nos irá e independientemente del escenario [político]. (CGC)



SOSTENIDA RECUPERACIÓN

La producción interna de la industria metalmeccánica ha logrado recuperar tracción y ya lleva dos años de un sólido desempeño, que apunta a prolongarse durante 2026.

Luego de una caída de 3.3% en 2023, el año pasado el sector cerró sus resultados con una expansión de 2.3% y, sólo entre enero y agosto de este año, el avance ya es de 4.4%, de acuerdo con la Sociedad Nacional de Industrias.

El sector construcción – cuyo crecimiento será mayor al de 2024, según Capeco – sigue siendo un motor para la demanda de estructuras

metálicas y soluciones metalmeccánicas. Por ello, Cemprotec elevará sus ventas en 30% este año, impulsada por la reactivación de obras públicas, nuevas inversiones privadas en centros logísticos, comerciales e industriales, y el avance de proyectos estratégicos ligados a minería y transporte, dice su coordinadora comercial y de marketing, Jackelyn Giraldo.

Para 2026 las perspectivas también son positivas. Prahersa, por ejemplo, espera un crecimiento en ventas de 10% este año y mantener ese ritmo de expansión, respaldado por un pipeline con

obras ya planificadas para su ejecución, como los proyectos mineros de Pampa de Pongo, Zafranal, Optimización Cerro Verde, Ampliación Huarón y Reposición Ferrobamba, detalla su representante legal, Jack Prado.

Otros segmentos también vienen impulsando al sector. Uno de ellos es el alimentario. En esa línea, Diametral ha registrado mayor actividad en la demanda interna. "Vemos un entorno con empresas que apuestan más por proveedores nacionales que ofrecen calidad, cumplimiento y soporte técnico especializado", afirma su CEO, Erick Prado.

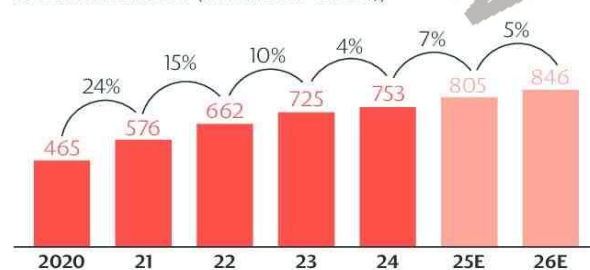
Las líneas vinculadas a la minería, como maquinaria, también mantienen un buen desempeño. "Hay muchas

ventas de equipos de perforación para minería subterránea", sostiene el presidente del directorio de Resemin, James Valenzuela.

En paralelo, las exportaciones han logrado sostener su crecimiento (ver gráfico). Aunque todavía se están analizando los efectos de la política arancelaria de Estados Unidos, los demás destinos todavía se mantienen sólidos. "Chile y Ecuador [primer y tercer destino exportador] continuarán creciendo", asegura el jefe de Estudios Económicos e Inteligencia Comercial del CIEN ADEX, Gabriel Arrieta. (CGC)

Entre enero y agosto la producción metalmeccánica creció 4.4%

Evolución de las exportaciones del sector metalmeccánico (en millones de US\$)



Fuente: ADEX

"Apostamos a crecer más que otros sectores"

Katerina Añaños, gerente general corporativa de ISM, proyecta un 2026 auspicioso para la industria de bebidas. Además, se refiere a la controversia con AJE ventilada en el Indecopi.

¿Cuál es el rol que deben asumir las empresas privadas en un año electoral como el que se avecina en el país?

Tenemos una responsabilidad importante. El PBI no sólo se mueve por el sector minero, sino por el sector de consumo masivo. Es clave para todas las industrias de consumo masivo apostar por nuestro país, porque al final tenemos un cierre de año con un crecimiento del PBI de alrededor del 3%. El 2026 esperamos un crecimiento similar, pero no sólo apostamos a ello, sino a crecer más de lo que vienen creciendo otros sectores. En el caso de bebidas, proyectamos un crecimiento de entre 3% y 4% este año.

Una de las metas de Industrias San Miguel (ISM) es tener 30 innovaciones al año y 40% de sus inversiones son destinadas al desarrollo de estas. ¿Cómo gestionan dicha apuesta?

Lo principal es mirar el mercado, entender la necesidad actual en el contexto de cada país. En Perú no sólo apostamos por innovaciones en diferentes segmentos de mercado, buscamos generar accesibilidad. Los consumidores son cada vez más exigentes, quieren una oferta con mayor valor agregado y más aspiracional. Dentro del proceso, miramos los *insights*, las oportunidades y nos arriesgamos a hacer pilotos, a lanzar innovaciones que nos permitan estar en un mercado tan competitivo y dinámico.

¿Cuál es el perfil del consumidor al que apuntan?

Es un consumidor que cuida mucho más su salud y piensa más en el contenido de los productos. Nos venimos desarrollando en estos nichos [en Perú], pero aún no somos como Estados Unidos u otros países de Europa y Asia. Es clave evolucionar, porque es hacia donde van los mercados. En ISM seguimos apostando por ello, generando iniciativas, lanzando productos con valor agregado, mucho más saludables, con vitaminas y, sobre todo, buscamos que conecten con cada consumidor.

A raíz de la controversia ventilada en el Indecopi en torno a Kola Real, Cielo y Oro, ¿esta supondría el fin de la copropiedad con AJE?

Mis padres crearon la empresa y la marca Kola Real hace 37 años con mis abuelos. Hemos mantenido y mantendremos esta copropiedad solamente en Perú. En los demás países trabajamos de manera independiente. Fuera de estas marcas, nosotros manejamos un portafolio propio que crece y se consolida. (SCT)



SEMANAeconómica



SEMANAeconómica

"Dejamos de mirar el resultado neto para mirar la caja neta"

Dante Blotte, CFO de Repsol Perú, detalla el reenfoque de la estrategia financiera y de inversión de la compañía. Y afirma que los combustibles tienen espacio para crecer en el país en 2026.

A pesar del avance de las energías renovables, Repsol considera que aún existe espacio para crecer en hidrocarburos líquidos. ¿Cuáles son los planes para sus grifos y su refinería?

En el mundo se consumen cerca de 105 millones de barriles de petróleo y se estima que llegaremos a una suerte de meseta en algún punto lejano. Es verdad que el mundo entero está en una transición energética, pero los combustibles todavía tienen espacio para crecer. Hoy, Latinoamérica consume cerca del 9% y Perú menos que eso. Se espera que el consumo de combustibles del Perú crezca alrededor del 2% en 2026. Nosotros queremos crecer algunos puntos porcentuales por encima del mercado, porque tenemos mucha penetración en los canales minero, industrial y de estaciones de servicio.

Repsol opera el Lote 57 y es socio en los Lotes 88 y 56 (Camisea). ¿Buscarán explorar nuevos lotes?

Por el momento, no tenemos proyectos específicos en el país en materia de gas. Ojalá que en los próximos años se presenten las condiciones y oportunidades para poder hacerlo.

¿En qué enfocará sus inversiones Repsol?

Hemos invertido cerca de US\$4,000 millones a lo largo de 30 años de operación y en los últimos diez invertimos prácticamente el 50% de ello. Hoy, nos estamos dedicando a optimizar estas inversiones. Hemos dejado en óptimas condiciones todos los activos que operamos y lo que estamos buscando es poder capturar oportunidades para seguir optimizando. Si lo comparamos con la gran inversión de la última década, son proyectos de menor calado; se acercan a los US\$100 millones.

¿Qué expectativas tiene Repsol para este y el próximo año?

Ha sido un año retador, con fluctuaciones en los precios del gas y del petróleo. Pero somos una empresa que busca la generación de caja. Dejamos de mirar el resultado operativo, el resultado neto, para pasar a mirar la generación de caja neta. En ese sentido, cerramos un buen año, tanto en el *upstream* como en el *downstream*. El 2026 lo visualizamos con el mismo optimismo. (ASU)

MERCADO DE VALORES

Rutas sinuosas para los bonos

Los coletazos de la disputa entre Rutas de Lima y la Municipalidad Metropolitana ahora amenazan con alcanzar a los esquemas y costos de financiamiento de otras concesiones; sobre todo, en la capital.

La compleja y larga disputa entre la Municipalidad Metropolitana de Lima y la concesionaria Rutas de Lima amenaza con tener un amplio impacto en el mercado de deuda local. La problemática va más allá de los bonos de la empresa, que ya perdieron gran parte de su valor. Y es que otros proyectos de infraestructura enfrentarían en adelante un costo de fondeo mayor, al menos hasta que se aclare la controversia entre Rutas de Lima y el Estado peruano. “La prima de riesgo por costo de fondeo puede aumentar, pese a que la capacidad de pago de todas las concesiones no haya visto una afectación”, advierte la directora senior de Apoyo & Asociados, Johanna Izquierdo.

Típicamente, se considera que los papeles respaldados por la recaudación de peajes son estructuras estables, que ofrecen seguridad a largo plazo y, por eso, son ampliamente demandados y utilizados. Pero el caso de Rutas de Lima —que, además, se convirtió en una de las emisiones más grandes realizadas en soles— ha puesto ese paradigma en cuestión. Luego de que la empresa se declarara en liquidación, S&P calificó su deuda como ‘CC’ y, a nivel local, Apoyo & Asociados le asignó una calificación ‘C’, proyectando un posible *default* hacia junio de 2026. Un deterioro que amenaza con salpicar, sobre todo, a aquellas concesiones vinculadas a Lima Metropolitana, como Lima Expresa.

La preocupación no pasaría por la capacidad de pago actual, sino por la incertidumbre, como consecuencia de los vaivenes políticos e institucionales recientes. “Lima Expresa viene evolucionando bien como peaje. No requiere nuevo financiamiento, pero sí quisiera refinanciar su deuda. No lo va a hacer ahora, porque el mercado va a querer que resuelvan los arbitrajes [de Rutas de Lima primero]”, anticipa Izquierdo. “Habría ahora un recelo para volver a invertir en este tipo de instrumentos. Se quiere ver [primero] cuál es la solución de controversias, y eso va a demorar”, agrega Carlos Rojas, CEO de Capia SAFI.

Del lado de los compradores, en adelante habría



Los bonos más expuestos son los de concesiones vinculadas a Lima Metropolitana

ajustes en el análisis de este tipo de bonos. Eduardo Morón, presidente de Apeseg, anticipa, por ejemplo, que las aseguradoras tendrán “más cautela”. Así, pasarían a exigir ahora más garantías de transparencia y estabilidad regulatoria. “Los inversionistas institucionales no se alejan de un tipo de activo por un caso aislado, pero sí toman nota de los factores de riesgo”, explica Morón.

Aunque el apetito de los inversionistas por los papeles de infraestructura no desaparecería, el costo de financiamiento muy probablemente subirá. Y, en el caso de las AFP —también poseedoras de bonos de Rutas de Lima—, la crisis coincide además con un nuevo período de retiros de fondos, que limita su voracidad en la toma de papeles de largo plazo. “Nosotros creemos que, dada la estructura con la cual se armó [la emisión de Rutas de Lima], la probabilidad de recuperar el total es alta”, afirma el CEO de AFP Integra, Aldo Ferrini.

Por lo pronto, el mercado ya empezó a tomar nota de lo sucedido. Entre los primeros salpicados por el caso Rutas de Lima están los bonos de la Municipalidad Metropolitana, que tuvieron que ofrecer rendimientos muy por encima de lo esperado para despertar el interés del mercado. “Con tasas cercanas al 10% [en las emisiones], el título se ubica en territorio *high yield*”, finaliza Izquierdo. (JTV) ■



FORO PRESENCIAL

VALOR COMPARTIDO

Una nueva mirada al desarrollo empresarial



28 DE NOVIEMBRE



**Mirtha
Rodríguez**

Directora
Corporativa
de HSSEQ y
Sostenibilidad
de Komatsu-Mitsui



**Carlos
Silva**

Jefe de
Comunicaciones
de Arcos Dorados



**Reinaldo
Serra**

Gerente Corporativo
de Asuntos Públicos
del Grupo Gloria



**Andrea
Malca**

Jefe de
Comunicaciones,
Marketing y RSC
de Veolia Perú



**María del
Pilar Ramírez**

Senior Manager ESG
de BBVA en Perú

Aliados estratégicos:



Revistas.PeruRadio.net.pe



INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA

PERÚ
EN 2026

"Entramos [al 2026] con un ecosistema político bastante débil"

El director del IPE y también director del BCR, Diego Macera, anticipa que el próximo año tendrá una "prima adicional" de riesgo por el gran número de partidos inscritos para las elecciones y la coincidencia de comicios nacionales y subnacionales.

¿Hoy es posible tener una perspectiva clara del 2026?

Hay ciertos patrones. Típicamente, antes de las elecciones hay cierto nivel de volatilidad con algunas inversiones que no se terminan de realizar y algún nivel de volatilidad del tipo de cambio. El próximo año tenemos una complicación adicional, porque se alinean las elecciones nacionales y subnacionales. Es un año súper cargado y estamos entrando con un ecosistema político bastante débil.

¿Sobre los drivers que explican el crecimiento de la economía hay más incertidumbre que certezas?

Siempre hay incertidumbre. Este año estamos entrando con muchos más partidos y eso pone una prima adicional. A nivel internacional, este año sí podría ser un poco mayor por lo impredecible de la Casa Blanca. Pero decir que este es un año especialmente incierto, a nivel global no [lo creo].

¿Es momento de recalibrar nuevamente las proyecciones del tipo de cambio a la baja?

En la encuesta de expectativas [del BCR] lo que pesa es que, por ejemplo, si el tipo de cambio hoy es S/3,5, probablemente los encuestados respondan un número parecido. En el Perú, la mejor predicción del tipo de cambio futuro es el tipo de cambio actual.

¿Las tasas más altas del sistema financiero estarían convirtiéndose en una nueva normalidad?

Nos hemos acostumbrado, tras la crisis del 2008, a un episodio prolongado de tasas más bajas de lo que ha sido históricamente normal. Me dicen: "oye las tasas están aún muy altas". Pero, ¿con respecto a qué? Ahí mucha de la pauta la marca la Fed, que ha estado un poco más lenta en cortar tasas.

El MEF lanzó un plan de eficiencia de corto plazo para generar un ahorro de S/1,200 millones. ¿Cómo valora esta medida?

Me parece bien que, al menos como un gesto o mensaje, el gobierno ponga sobre la mesa que [el déficit] es un problema y que se le debe prestar atención. Pero el segundo nivel de análisis es que esto [el ajuste del MEF] debería ser más estructural. No se trata solamente de que este año se esté cerca de cumplir la regla [fiscal]. (JTV)

MACROECONOMÍA

UN SUPERÁVIT FRÁGIL

El superávit comercial del Perú se encamina hacia un nuevo récord, pero este se asienta sobre bases frágiles. Los precios excepcionalmente altos del oro y el cobre impulsan las cifras, en un contexto en el que las importaciones también crecen con fuerza, pero no así la producción local. "Estamos rumbo a un superávit comercial récord [...] pero detrás no hay un aumento en los volúmenes exportados, y en el 2026 no vemos un incremento significati-

vo", detalla Pablo Nano, subgerente de Estudios Económicos de Scotiabank.

A diferencia de lo que se apreciaba en 2024, hoy las importaciones avanzan a ritmo acelerado por la demanda de bienes de capital y el consumo. Esto, en la mirada del jefe de Estudios Económicos del IPE, Martín Valencia, se constituye como un indicador saludable, en tanto es reflejo del avance de la inversión privada en todos sus componentes. Sin embargo, una mirada más a fondo del origen del superávit comercial revela la mayor vulnerabilidad: el país ahora mismo está obteniendo más ingresos, pero sin que eso

suponga un incremento en los volúmenes de sus productos de exportación. De hecho, el oro crece 36% en valor, pero sus volúmenes incluso vienen cayendo (319 toneladas vs. 327 toneladas un año antes). El cobre, por su parte, aumenta 17% en valor, pero su volumen sólo avanza 5%-6%. "Podríamos estar aprovechando más este ciclo, pero no contamos con el suficiente mineral: las leyes están cayendo, varios proyectos siguen entrapados y la oferta no logra expandirse", comenta Rafael Zacnich, gerente de Estudios Económicos de ComexPerú.

De cara al 2026, el BCR proyecta que el superávit se mantendría por encima de los

US\$30.000 millones, sostenido por un cobre estable y un oro volátil, pero todavía en niveles históricamente altos.

Sin embargo, con

volúmenes que no repuntan y sin nuevos proyectos que amplíen la capacidad productiva, la sostenibilidad del impulso queda atada a precios de materias primas que, por naturaleza, pueden cambiar de rumbo rápidamente. "Nuestro escenario base prevé un cobre estable y un oro por encima del promedio del 2025; el efecto es positivo, pero el oro es mucho más volátil y tiene un componente especulativo mayor", advierte Pablo Nano. (JTV)

Balanza Comercial (en millones de US\$)

No se espera gran movimiento en volumen de metales en el 2026, pero sí que continúen sus buenos precios.



*Acumulado a 12 meses

Fuente: Reporte de Inflación de septiembre del BCR

SE

kyndryl.

EVENTO

FUTURO EN MOVIMIENTO

LA NUEVA VELOCIDAD DEL CAMBIO

La tecnología, la economía y las personas están evolucionando a una velocidad sin precedentes. Hoy, solo las organizaciones con visión, adaptabilidad e impacto liderarán el futuro. Acompáñanos en este encuentro de Kyndryl Consult y Semana Económica, donde analizaremos las tendencias que están transformando al Perú y definiendo el uso de las nuevas tecnologías.

MIÉRCOLES
19 DE NOVIEMBRE

"En 2026 la meta es duplicar el tamaño del negocio"

En su primera entrevista como CEO de Culqi, Spencer Friedman resalta que el 2025 será un año de fuerte crecimiento para la subsidiaria de Credicorp. Y detalla las nuevas apuestas a desplegar en 2026.



¿Cuál es el actual enfoque de negocio de Culqi?

Culqi es la empresa de soluciones de pago de Credicorp, con 10 años en el mercado. Nuestro segmento core es el de pymes. En 2022 migramos hacia el negocio de adquierecia, lo cual nos permitió ofrecer tarifas más competitivas y cuadruplicar nuestra rentabilidad.

¿Cómo le ha ido Culqi en este 2025?

Duplicamos las transacciones respecto al 2024. Y no sólo crecimos en Lima, en provincias la expansión es aun más rápida. En el oriente y el sur crecimos 150% interanual. Para 2026 la meta es duplicar el tamaño del negocio.

¿En qué sectores de pymes hay mayor demanda de sus soluciones de pago?

Hemos procesado pagos de más de 200,000 clientes. El sector más fuerte es el de comidas, como restaurantes, cafeterías y panaderías. También grifos, tiendas pequeñas, bodegas y farmacias de barrio. A ellos les ofrecemos CulqiFull –el POS para pagos con tarjetas y con QR–, un sistema de links de cobro, un aplicativo y un panel en línea. Con la digitalización de la economía hay espacio para seguir penetrando.

¿Cuál es la fórmula que implementará Culqi para seguir creciendo?

Estamos invirtiendo para hacer crecer nuestra

participación en el mercado de adquirentes. Trabajamos en mejorar los productos y la fuerza de ventas y también en alianzas con Yape, Mibanco, Pacífico Seguros y BCP. En enero o febrero lanzaremos la nueva versión del POS, que será la más moderna del mercado.

¿Prevén incorporar la IA en el negocio?

Sí, por ejemplo para dar recomendaciones inteligentes a los emprendedores que les permitan mejorar su oferta y entender en qué productos y en qué momentos hay más ventas. También para que nuestros agentes de soporte tengan resúmenes de la información relevante de los clientes. (MAP)

TIPO DE CAMBIO

EL BCR PISA LOS FRENOS

La reciente intervención del Banco Central de Reserva (BCR) marca un nuevo punto de inflexión en la evolución del tipo de cambio. La semana pasada compró dólares en el mercado spot, un movimiento que no

se veía desde 2020. El mensaje, más allá del monto, es que el BCR está dispuesto a intervenir de manera más activa. "El Banco Central está cómodo con la apreciación, pero incómodo con la velocidad", resume Marco Ortiz, ex subgerente de Diseño de Políticas Monetarias del BCR.

El BCR estaría anticipando presiones bajistas adicionales sobre el dólar. A las condiciones

ya conocidas (rally de los metales, retiro de fondos de AFP, dólar globalmente débil) se sumaría más liquidez en soles por las CTS y las gratificaciones de diciembre. Ante eso, el BCR ha optado por retirar de la calle dólares físicos.

"No creo que el BCR esté marcando un piso, solamente suaviza la caída. En lo que queda del año la fuerte oferta debería seguir", explica Roberto Meneses, gerente de Tesorería de Banco Pichincha.

En las mesas de cambio la atención no estuvo en el monto, que es bajo, sino en el instrumento empleado. Gianina Villavicencio, gerente de Intermediación de Divisas en Rent4 SAB, recuerda que el BCR rara vez compra dólares spot y considera que el movimiento buscaba evitar un cierre excesivamente bajo tras una jornada

de caída pronunciada.

Pero la preocupación de fondo sigue siendo la inflación. Para Renzo Massa, head de Global Markets de BBVA Perú, el BCR

estará más proclive a intervenir en un escenario de ingreso de más dólares y una Fed encaminada a recortar tasas. En su opinión, los movimientos del Banco Central no buscan marcar un nivel para el sol, sino acercar la inflación más al rango meta de 2%.

La señal podría influir en los actores económicos. Javier Swaine, Director of Finance & Treasury de Banco Bci Perú, comenta que, aunque no se aprecia un efecto notorio, los bancos locales suelen ser los primeros en ajustar estrategias cuando detectan que el BCR está dispuesto a intervenir en ciertos niveles. (JTV)

El BCR no compraba dólares spot desde el 2020

Evolución del compras del BCR en el mercado spot vs tipo de cambio y términos de intercambio





EVENTO

ECONOMÍAS DIGITALES

¿Cómo están cambiando al Perú?

18 DE NOVIEMBRE



Senya Andreev
Country Manager de
inDrive en Perú



Spencer Friedman
CEO de Cuiqi



Roxana Kern
Corporate Venture Builder
de UTEC Ventures



Antenor Rizo Patrón
Chief Data Officer
de Yape





Fraser Lundie

Gran inversión de paradigma en los mercados emergentes

Las tendencias económicas y de mercado desafían las convenciones que sostienen que los bonos de mercados emergentes deben cotizar con descuento respecto a la deuda de las economías desarrolladas.

Durante gran parte de la historia moderna del mercado, los inversores han considerado los bonos de mercados emergentes como el sector de renta fija global con altos rendimientos y altos riesgos. La lógica era simple: las economías emergentes presentaban una política volátil, instituciones frágiles y monedas propensas a fuertes devaluaciones. Los mercados desarrollados, por el contrario, ofrecían un entorno político y normativo estable. Pero, ahora, las condiciones macroeconómicas y de mercado que antes definían el “riesgo” se han invertido, desafiando una de las convenciones de valoración más arraigadas en la renta fija global: la idea de que los mercados emergentes deben cotizar con descuento.

La situación fiscal de muchas economías avanzadas se ha deteriorado drásticamente desde la pandemia del Covid-19. Estados Unidos, que constituye la referencia para los activos globales “sin riesgo” en forma de bonos del Tesoro, registra actualmente un déficit fiscal superior al 6% del PBI y una relación deuda/PBI cercana al 120%. Ambos niveles suelen asociarse con países emergentes bajo presión. Y, en la misma línea, la relación deuda/PBI de Japón supera el 230%, mientras que en Europa el envejecimiento de la población y los persistentes compromisos

Si se valorara el riesgo en función de los fundamentos y no de la convención, algunos sectores de los mercados emergentes merecerían una prima de valoración

de gasto están incrementando la carga de la deuda.

El riesgo geopolítico, por otro lado, se centra cada vez más en las economías desarrolladas. Las agencias de calificación crediticia lo tienen en cuenta: la rebaja de la calificación de Estados Unidos (EE.UU.) por parte de Moody's en mayo y la de Scope Ratings en octubre, que citaron el deterioro de la gobernanza y las finanzas públicas, ponen de manifiesto cómo se difumina la demarcación entre la deuda “segura” y la “de riesgo”.

Esto contrasta con la evolución de muchos mercados emergentes. La respuesta fiscal y monetaria a las recientes crisis mundiales ha sido mucho más ortodoxa que en ciclos anteriores. Los bancos centrales de Brasil, México y Chile, por ejemplo, subieron las tasas de interés durante la pandemia mucho antes de que las grandes economías reaccionaran.

Los indicadores de deuda también son más favorables. Según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), la relación mediana de deuda pública/PBI en los mercados emergentes ronda el 70%, frente al 112% en las economías avanzadas. Varios países de ingresos bajos y medios, en particular Indonesia, India y los Estados del Golfo, han implementado marcos fiscales a mediano plazo destinados a preservar

la sostenibilidad de la deuda, al mismo tiempo que apoyan la infraestructura y el gasto social. El progreso institucional también ha sido significativo.

A pesar de estos cambios, la deuda soberana de los mercados emergentes continúa cotizando con un rendimiento sustancialmente mayor que sus equivalentes en mercados desarrollados. El índice J.P.Morgan GBI-EM de bonos en monedas locales ofrece actualmente un rendimiento de alrededor del 5.92%, frente al 3.45% del Bloomberg Global Aggregate.

Esta prima es cada vez más difícil de justificar. La dispersión de la calidad crediticia dentro del universo de mercados emergentes se ha ampliado, pero una proporción creciente de la deuda de estos mercados se sitúa ahora cómodamente dentro del grado de inversión.

Si los inversores valoraran el riesgo en función de los fundamentos en lugar de la convención, podría decirse que algunos sectores de los mercados emergentes merecerían una prima de valoración. Sólo hay que pensar en México, que tiene una relación deuda/PBI del 49%, menos de la mitad que la de EEUU; o los rendimientos de los bonos locales a 10 años de Indonesia, que rondan el 6% a pesar de una disciplina constante en cuenta corriente y una fuerza laboral joven y en expansión.

Tres factores podrían acelerar esta revalorización. Primero, el exceso de ahorro global se encuentra en declive estructural. A medida que las poblaciones envejecidas de las economías avanzadas comienzan a reducir sus activos, el capital fluirá cada vez más hacia regiones con mayor productividad y crecimiento demográfico. Los mercados emergentes cumplen con esta descripción.

Segundo, el auge de los inversores locales —principalmente fondos de



pensiones, aseguradoras y fondos soberanos — está consolidando la demanda de deuda interna, reduciendo la dependencia de las volátiles entradas de capital extranjero. En India, por ejemplo, las instituciones locales ahora poseen más del 90% de los valores gubernamentales, lo que hace que el mercado sea más resistente a las crisis globales.

Tercero, la inclusión en índices está ampliando el acceso de los inversores globales. La reciente inclusión de bonos gubernamentales de India y Arabia Saudita en índices clave por parte de Bloomberg y J.P. Morgan, y la probable incorporación de otros candidatos a la

lista de seguimiento, está canalizando entre US\$30,000 y US\$50,000 millones en entradas pasivas a esta clase de activos. En términos generales, la deuda de mercados emergentes aún representa una pequeña parte de la mayoría de las asignaciones de activos estratégicos. Y esta proporción sólo puede aumentar.

El mundo ha cambiado más rápido que sus convenciones de valoración. Los inversores en bonos que siguen definiendo “sin riesgo” como “desarrollado” y “riesgoso” como “emergente” pronto podrían ver cuestionadas estas suposiciones por los datos, la demografía y la dinámica de la deuda. **FT**



“

El gas natural actúa como un puente hacia el futuro: nos permite avanzar hacia un sistema más limpio sin sacrificar acceso, estabilidad ni precios.”



Tomás Delgado, CEO de TGP, explica cómo esta energía confiable impulsa la competitividad, complementa a las renovables y requiere de marcos claros para acelerar proyectos que fortalezcan la seguridad energética.

¿Cuál es el potencial del gas natural para convertirse en un recurso estratégico para el desarrollo y la sostenibilidad del país en el largo plazo?

Desde hace más de 20 años, el gas natural es una fuente de energía eficiente, confiable y limpia. Además, ha generado ahorros de más de S/. 400,000 millones para la economía del país y nos ha protegido de las subidas del precio internacional del petróleo.

Con el gas natural se puede generar electricidad de forma continua, independientemente de las condiciones climáticas a diferencia de otras fuentes de energía. Lo que garantiza el suministro y evita costos energéticos que afectan la competitividad industrial y el bienestar ciudadano.

El gas natural actúa como un puente hacia el futuro: nos permite avanzar hacia un sistema más limpio sin sacrificar acceso, estabilidad ni precios.

¿Qué beneficios trae el gas natural frente a otro tipo de fuentes de energía y cómo puede traba-

jar de la mano con ellas?

El gas natural cuenta con una disponibilidad continua que respalda la intermitencia de la energía solar e hídrica, evitando apagones y sobrecostos.

Así, el gas natural se convierte en socio estratégico de las energías renovables, asegurando estabilidad energética mientras que estas aportan en la reducción de emisiones que necesitamos a largo plazo.

¿Cuáles son los retos para lograr una transición energética efectiva en el país?

Es necesario planificar la incorporación de energías renovables de manera gradual, evitando desequilibrios que afecten la estabilidad del sistema. Para ello, es clave contar con marcos regulatorios claros y previsibles que fomenten la inversión en generación, transporte y redes.

Además, debemos ser estratégicos y poner foco en los sectores con mayor impacto ambiental como el sector transporte o el agro. Así como, atender con urgencia el cierre de brechas de acceso y

calidad en zonas rurales, garantizando que nadie quede fuera del proceso. Para ello, resulta necesario sumar esfuerzos entre todos los actores involucrados.

¿Cómo debe trabajar el sector público y privado para garantizar que la expansión de gas natural siga siendo confiable y sostenible?

Es fundamental que el Estado se enfoque en crear un marco regulatorio que fomente la demanda de gas natural e incentive la descentralización del consumo, a través de la inversión en infraestructura de transporte y distribución.

En este sentido, es necesario promover la demanda del gas natural mediante proyectos que requieran su uso de forma intensiva. Por ello, confiamos en que las autoridades valoren el impacto del proyecto Extensión Sur, que contribuirá a viabilizar la política de desarrollo de la industria petroquímica en el sur. Finalmente, consideramos crucial que el Estado facilite proyectos de inversión privada, reduciendo

trabas burocráticos y asegurando políticas claras que incentiven la exploración y explotación de nuevos yacimientos de gas.

¿Cuál será el enfoque de inversión de TGP para fortalecer el sistema energético mediante el uso de gas natural?

Nuestro foco de inversión se orienta a fortalecer la confiabilidad, eficiencia y sostenibilidad del sistema energético. Actualmente, estamos a la espera de la decisión de las autoridades para ejecutar el proyecto Extensión Sur, que busca masificar el gas en el sur del Perú, con una inversión de más de US\$ 2 mil millones.

Esto beneficiará inicialmente a más de 160,000 usuarios domésticos, además del transporte, la industria y el comercio en Arequipa y Moquegua.

Finalmente, en cuanto a otras inversiones que realizaremos, las centraremos en mantener los más altos estándares de nuestra operación, con un costo anual, aproximado, de US\$100 millones al año. ■

“

La masificación del gas natural puede avanzar mucho más y convertirse en un motor de competitividad y viabilizador de una transición hacia un sistema más limpio.”



Enrique Martínez Stolzembach, Gerente Senior de Nuevos Negocios y Relaciones Institucionales, detalla cómo el gas natural actúa como pilar de la transición energética y destaca el papel de la articulación público-privada en su desarrollo.

● **Cómo puede el gas natural actuar como un puente hacia un sistema energético más limpio?**

El gas natural representa el eje central de la transición energética porque brinda la sostenibilidad que necesita este proceso desde tres pilares fundamentales: competitividad, confiabilidad y cuidado del medio ambiente. En términos de competitividad, el gas natural permite que el costo de la energía eléctrica sea menor frente a lo que costaría generar con diésel.

La confiabilidad es otro factor clave. El gas natural es producido y procesado íntegramente en el país, y nuestro ducto de transporte ha operado por más de dos décadas con un factor de disponibilidad de 99.99%, lo que representa un estándar excepcional incluso a nivel internacional.

Finalmente, el gas natural aporta un componente ambiental crítico. Es el combustible fósil más limpio, con menores emisiones de CO₂. Además, su infraestructura es compatible con otros combustibles de bajas y cero emisiones.

● **¿Cómo debe trabajar el sector público y privado para garantizar que la expansión de gas natural siga siendo confiable y sostenible?**

Para consolidar el desarrollo del gas natural, se necesita una agenda conjunta entre el Estado, las empresas y las autoridades regionales y locales, con el fin de articular una hoja de ruta que conecte la expansión de redes con las necesidades productivas y sociales de cada región.

Debemos promover modelos de inversión flexibles que aceleren la conexión de hogares, industrias y transporte, al mismo tiempo que diseñamos procesos claros y coordinados entre las instituciones del Estado para evitar retrasos en proyectos críticos, más aún si estos impactan de manera positiva en el interior del país, descentralizando el desarrollo energético.

● **¿Qué beneficios trae el gas natural frente a otro tipo de fuentes de energía y cómo puede trabajar de la mano con ellas?**

El gas natural es un puente entre el presente y el futuro energético, contando con beneficios que van

más allá del costo o las emisiones, ya que aportan respaldo cuando las renovables no generan energía y mantienen la estabilidad del sistema en todo momento.

Asimismo, su uso en transporte, minería e industria reduce costos operativos y mejora la competitividad de sectores clave. Además, el Perú dispone de reservas de gas suficientes para consolidar su seguridad energética.

● **¿Cómo están trabajando para que sus operaciones reduzcan su impacto ambiental en sus zonas de influencia?**

Por un lado, nuestro Sistema de Integridad de Ductos mantiene una confiabilidad del 99.99% en 20 años de operación, gracias a una inversión promedio de US\$ 100 millones anuales en mantenimiento, monitoreo satelital y control ambiental continuo.

Entre 2015 y 2024 hemos logrado reducir 21% nuestras emisiones de GEI y 55% la generación de residuos, mediante eficiencia energética y optimización de procesos.

En 2024, la generación de

residuos sólidos provenientes de nuestra operación alcanzó las 462 TM, lo que representa una reducción del 8% respecto a 2023 y una disminución del 55% en comparación con el año base 2018.

● **¿Cuáles son los desafíos que enfrenta la masificación del gas natural en el Perú?**

El principal desafío es ordenar y alinear la visión país sobre el gas natural. Contamos con recursos y tarifas competitivos, pero necesitamos más infraestructura de ductos y para ello una articulación más clara entre regulación, inversión y planificación. La geografía compleja del país exige modelos flexibles, respaldados por reglas estables que den confianza y predictibilidad a los inversionistas.

Si logramos alinear estos elementos, la masificación del gas natural puede avanzar mucho más rápido y convertirse en un motor de competitividad, reducción de la pobreza energética y viabilizador de una transición hacia un sistema más limpio. El potencial está ahí; lo que falta es decisión y coherencia en la ejecución. ■

SUNAT

Los vaivenes del recaudador

En poco más de un año, la Sunat acumula cuatro cambios de jefatura. Ello como evidencia de una inestabilidad perenne que ya afecta la agenda de la entidad y genera incertidumbre entre los administrados.

Las consecuencias de la volatilidad política han comenzado a evidenciarse en una institución que solía mostrar relativa estabilidad en sus liderazgos: la Sunat. A lo largo de los últimos 13 meses, la jefatura del ente recaudador estuvo sujeta a los vaivenes del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). Más temprano que tarde, cada nuevo ministro cambió de superintendente, priorizando el criterio de confianza. Lo que ha dejado a la entidad sin una dirección estable que le permita consolidar una línea técnica y oscilante entre prioridades que nunca terminan de madurar.

Desde febrero de 2024, la Sunat tuvo cinco jefes distintos. Y el más reciente cambio refleja con claridad el impacto de la constante rotación ministerial. Edward Tovar encabezó la entidad por un apenas mes: fue nombrado el 3 de octubre de este año y salió el 3 de noviembre, reemplazado por Javier Franco. En medio de ello se dio la vacancia de la entonces presidenta Dina Boluarte, el ascenso de José Jeri como sucesor y la posterior juramentación de Denisse Miralles como titular del MEF.

La nueva ministra optó por rodearse de funcionarios cercanos a ella por la premura del cambio de gobierno. Nombró, así, a Gerardo López como Viceministro de Economía, quien había sido superintendente de la Sunat durante siete meses, en 2024. Él habría sugerido a Franco como nueva cabeza de

la administración tributaria.

Tres fuentes directamente enteradas de lo que sucede en la Sunat contaron a esta revista que Miralles buscaba remover a Tovar para retomar la ruta que había trazado su predecesora, Marilú Llerena, en abril de este año. Llerena, nombrada durante la gestión de José Salardi en el MEF, propuso un plan que priorizaba la simplificación tributaria en favor del contribuyente y el seguimiento

de la minería ilegal, entre otras estrategias. "La ministra consideraba que Tovar paralizó algunas de estas acciones y cambió a parte del equipo clave", asegura una de las fuentes antes citadas.

Consultado por SEMANAeconómica, el ex superintendente Edward Tovar afirmó que no frenó las acciones impulsadas por su predecesora. Sin embargo, sí confirmó que dispuso cambios en el equipo encargado de la gestión interna de la entidad. "La ministra Miralles me comentó que mi 'pecado' había sido cambiar a mucha gente del área administrativa", dijo.

En este contexto, la ministra habría optado por seguir la sugerencia de su viceministro. "Franco es parte del círculo del viceministro López, ambos tienen carrera en la Sunat. El cambio obedece a motivos más de cercanía que de títulos o conocimiento. Buscaban un cambio y, debido a la confianza entre Miralles y López, la ministra decidió por Franco", detalla a SEMANAeconómica una fuente de la Presidencia del Consejo de Ministros sin autorización para declarar. Franco, además, había sido Superintendente Nacional Adjunto de Tributos Internos durante la gestión de Llerena.

Esta revista corroboró que las dos movidas anteriores también ocurrieron por decisión discrecional de los entonces ministros José

El MEF busca que el nuevo jefe de la Sunat retome una ruta de simplificación tributaria y lucha contra la minería ilegal



"Hemos tomado una estrategia de atender pocos clientes"

Sangram Sahoo, CEO de TCS Perú, revela que cada vez más compañías de EE.UU. y Europa buscan ser atendidas desde la operación peruana de la firma india. Así, insiste en que tendrá un enfoque selectivo en la captación de nuevos clientes.

Salardi y Raúl Pérez Reyes. El nombramiento de Llerena en abril de este año fue motivado por la desconfianza de Salardi en el entonces superintendente Víctor Mejía y en diversos funcionarios que éste nombró durante su gestión.

En tanto, Pérez Reyes sustituyó a Llerena por Tovar porque consideró que el liderazgo debía cambiar para cumplir las metas de recaudación del próximo año. "El perfil de Tovar, con recorrido en el Tribunal Fiscal, le pareció el adecuado a Pérez Reyes", asegura una fuente de alto nivel del MEF, quien accedió a participar de este informe bajo la reserva de su identidad.

Toda esta rotación no podía generar más que malestar en el sector empresarial. Cada relevo interrumpió conversaciones técnicas en curso y alteró la hoja de ruta que las compañías habían empezado a trabajar con diversas cabezas de la administración tributaria.

Esta falta de continuidad golpeó iniciativas que aún requieren madurar, como el cumplimiento colaborativo. "Nos dijeron que ya no querían tener una cultura policial frente al contribuyente. Todavía no hay avances en ese sentido", cuenta el socio de Hernández & Cía, Leonardo López.

Sin señales claras sobre los criterios que prevalecerán en los próximos meses, las empresas ajustan decisiones y recalculan riesgos. La falta de una línea interpretativa sostenida inquieta, sobre todo, a la mediana y gran empresa, que requieren estabilidad para planificar. "No puedes tener cambios tan frecuentes sobre las propias decisiones que se toman internamente [porque generan] incertidumbre y reglas de juego que no son tan claras", advierte el ex ministro de Economía y Finanzas, Luis Miguel Castilla. (JM/TOT)

A menos de dos meses de terminar el año, ¿cómo le ha ido a TCS?

Ha sido un año bien interesante, particularmente en la industria de TI, donde las cosas están cambiando con rapidez. En el Perú atendemos aproximadamente a 25 clientes de diferentes rubros. Usualmente son clientes bien relevantes, reconocidos. Además, tenemos clientes globales. Es una iniciativa que comenzamos desde hace dos años para atender desde el Perú a nuestros clientes de Estados Unidos y Europa. Esta parte del negocio ha crecido bastante y casi se ha multiplicado.

¿Por qué atender al cliente local desde su operación en el Perú?

Somos una empresa global, con presencia en más de 40 países. En cualquier país en el que estamos tenemos nuestro *Global Delivery Center*, que tiene todas las certificaciones y reconocimientos mundiales [de TCS]. Tenemos todas las habilidades y capacidades para brindar nuestros servicios a nuestros clientes globales, estemos en la India o en EE.UU. Entonces, una de las decisiones que tomamos es brindar este servicio desde el Perú, porque el país tiene bastantes buenos talentos, y también porque teníamos demanda para atender a estos clientes desde esta parte del mundo.

¿Qué porcentaje de sus clientes corresponde a los globales?

Aproximadamente 20%. Y en temas de ingresos aún está entre el 10% y el 15%, porque es una iniciativa nueva, pero el crecimiento es mucho más que el del resto del negocio. Entonces, creo que pronto vamos a tener un mejor balance entre clientes locales y globales.

Respecto a sus clientes locales, ¿en qué rubros demandan más sus servicios?

Hoy no hay ningún sector que no esté utilizando TI, pero dependiendo de los sectores hay un diferente nivel de inversión.

Por ejemplo, acá trabajamos con casi todos los bancos importantes del país. Atendemos también varios clientes de los sectores *retail*, energía, telecomunicaciones, entre otros.

¿Están buscando ganar participación en sectores donde TCS aún no tiene una posición dominante?

Sí, pero actualmente hemos tomado una estrategia de atender pocos clientes, y atenderlos bien. Obviamente, hay que seguir buscando nuevos clientes, pero somos bien selectivos. No buscamos tener 20 o 30 clientes durante los próximos tres años. Buscamos no más de cinco, pero cinco con quienes realmente podamos trabajar en una manera de *partner* estratégico para seguir creciendo juntos con ellos.

¿Cuáles son las soluciones tecnológicas que hoy demandan más las empresas?

Vemos muchas actividades de datos y *analytics*, muchísimas actividades sobre automatización y también migración de infraestructura hacia la nube.

Otro tema donde hay bastante actividad es la modernización de las tecnologías, porque no hay que olvidar que hay varias empresas, particularmente grandes, que ya tienen varios años y deben modernizarse, actualizar sus infraestructuras y aplicaciones. Y un punto transversal es la inversión en ciberseguridad. (AÑO)



Una amenaza invisible para el liderazgo



Marlene Negreiros,
VP Corporativa de Talento y Cultura del Grupo
UNACEM

El autoengaño es un riesgo cada vez más palpable entre los líderes. Muchos de ellos creen estar preparados para el cambio y sus acciones demuestran lo contrario.

Durante años, el discurso del liderazgo se ha centrado en la visión, la inspiración y la capacidad de decidir con acierto bajo presión. Uno de los mayores riesgos para cualquier líder, sin embargo, no proviene precisamente del entorno, de la competencia ni la disrupción tecnológica. A menudo, nace de un lugar más silencioso: de sí mismo. Y tiene que ver con el autoengaño, esa brecha entre lo que creemos ser y lo que realmente somos.

El autoengaño se ha convertido en una amenaza invisible para el liderazgo. Una ilusión de competencia que se instala como una fortaleza cuando la experiencia, el poder o el reconocimiento generan una falsa sensación de seguridad. *Harvard Business Review* y *MIT Sloan Management Review*, por ejemplo, han advertido en los últimos años que muchos líderes creen estar preparados para el cambio, pero sus acciones no lo

demuestran. Dirigen organizaciones que repiten estrategias del pasado, hablan de innovación sin modificar estructuras y confunden movimiento con progreso. Esa desconexión entre percepción y realidad, conocida en psicología organizacional como *self-deception bias*, erosiona la capacidad de adaptación y frena la evolución cultural de las empresas.

Los estudios sobre sesgos cognitivos de Daniel Kahneman y Richard Thaler ya habían demostrado que las personas tienden a sobreestimar su capacidad para predecir o controlar resultados. En el ámbito corporativo, esto se traduce en líderes que confunden experiencia con infalibilidad o que interpretan la ausencia de crítica como una prueba de acierto. El liderazgo efectivo, sin embargo, requiere precisamente de un delicado equilibrio entre confianza y autocrítica: la capacidad de actuar con convicción y, a la vez, cuestionar las propias certezas.

Liderar dejó de ser sinónimo de controlar para pasar a ser sinónimo de aprender. Porque la curiosidad es el antídoto más poderoso contra el autoengaño. Hoy, el líder pregunta más de lo que afirma, escucha más de lo que habla y se rodea, sobre todo, de quienes piensan distinto.

SEMANAeconómica

Las más importantes primicias empresariales y el mejor análisis del mercado para los tomadores de decisiones del Perú

Síguenos en:

Escanea el código QR y suscríbete



SUNAFIL

La IA irrumpe en la fiscalización laboral

La Sunafil decidió incorporar la tecnología en su tarea fiscalizadora. Los sectores de comercio, construcción, manufactura y servicios son los llamados a estar más alerta.

La inteligencia artificial (IA) llegó al terreno de las inspecciones laborales en el Perú. Desde abril, Sunafil viene apelando a esta tecnología para reforzar sus fiscalizaciones. Hasta hoy, el uso de la herramienta y el cruce de información con otras entidades ha derivado en casi 2,000 incorporaciones a planilla y más de 600 formalizaciones adicionales, de acuerdo con cifras de la entidad. Y los sectores de comercio, construcción civil, servicios y manufactura son los que apuntan a ser seguidos más de cerca por el nuevo ojo del supervisor.

La estrategia actual de la entidad combina el uso de la IA con un enfoque que busca impulsar el cumplimiento voluntario. El sistema, cuyo fin es detectar señales de informalidad laboral, se alimenta del cruce de información con las bases de datos de la Sunat, el Osiptel, el Ministerio de la Producción, la SBS y el Osinergmin. “Hemos identificado patrones como niveles de consumo

eléctrico que no coinciden con el tamaño de la planilla o la emisión repetida de recibos por honorarios a un sólo pagador”, explica el superintendente de la Sunafil, Michael Guevara. El propósito es reforzar que la selección de empresas a fiscalizar responda a evidencia y, así, reducir aun más la discrecionalidad del inspector en la toma de decisiones.

Como explica el socio de Rebaza, Alcázar & De Las Casas, Omar Díaz, este esquema permite acopiar información más rápido y afinar la fase previa a la inspección. Pero el mecanismo no está exento de riesgos para las empresas. Los sistemas empleados por Sunafil pueden detectar, por ejemplo, indicios de relaciones laborales con locadores de servicios cuando los pagos se realizan de manera uniforme durante varios años o no han trabajado con algún otro cliente. Casos como este pueden activar requerimientos directos por parte de la Sunafil sin un análisis preliminar adicional.

Así, el cruce de información desplegado desde abril ha dado lugar al envío de cartas inductivas a las empresas, a fin de que corrijan irregularidades para evitar el inicio de un proceso sancionador. “Las empresas han respondido con mayor rapidez a los requerimientos y han empezado a usar las cartas como una señal temprana para ajustar sus procesos internos”, cuenta el socio del estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, Brian Ávalos.

El uso de la IA ha derivado en casi 2,000 incorporaciones a planilla inducidas por Sunafil

Bajo este nuevo escenario, la realización frecuente de auditorías internas para detectar inconsistencias frente a la creciente fiscalización apunta a cobrar aun mayor relevancia entre las

compañías peruanas. “Implica un costo, pero es más barato que asumir una multa”, advierte la asociada principal de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría, Silvia Rebaza. (TOT)

SEMANAeconómica

FINALISTAS DEFINIDOS

El próximo domingo 23 de noviembre, dentro de su **Especial de Sostenibilidad**, SEMANAeconómica dará a conocer los proyectos, líderes y organizaciones finalistas de la edición 2025 de los Premios ESG.

PREMIACIÓN: **1** de diciembre

Pullman Lima San Isidro

Aliados estratégicos:



SouthernPerú





FORO PRESENCIAL

MARCA EMPLEADORA

Una ventaja determinante para el negocio



20 DE NOVIEMBRE



**Marlene
Negreiros**

VP Corporativa de Talento
y Cultura del Grupo UNACEM



**Ricardo
Montero**

Gerente de Evaluación,
Analítica y Sostenibilidad
de Asbank



**Carla
Sebastiani**

Gerente Comercial
de Buk Perú



**Dafne
Mejía**

Gerente de Gestión
Transversal de Personas
y Organización
de Repsol Perú

Aliados estratégicos:



SEMANAeconómica

ESPECIAL

SOSTENIBILIDAD

- El impacto del **propósito corporativo en el país**
- La ruta de homologación **en el reporting ESG**
- La descarbonización como **estrategia de negocio**
- El lastre ambiental de **la minería ilegal**



Cierre de publicidad:
18 de noviembre

Fecha de publicación:
23 de noviembre

Contacto comercial:
publicidad@se.pe



¿QUIÉNES SOMOS?

Somos GEELY, fundada en 1986, uno de los grupos automotrices de origen chino más importantes del mundo desde 1997. Llegamos al Perú en el 2018, y hemos crecido ofreciendo movilidad accesible, segura y de alta calidad.

Combinamos diseño, tecnología y seguridad para garantizar las experiencias de conducción más completas del mercado.



EN EL MUNDO

Más de 30 años impulsando innovación y confianza.



EN EL PERÚ

En agosto 2025 nos posicionamos como la marca de origen chino que más SUV vendió.



RESPALDO

Compartimos la visión y tecnología de las marcas del Grupo Geely.



EXPERIENCIA

Amplia experiencia en innovación, electrificación, conectividad y fabricación con estándares globales.

CARACTERÍSTICAS DE LA NEW COOLRAY

TECNOLOGÍA

CÁMARA PANORÁMICA

540° CON VISTA AÉREA PARA MONITOREAR EL ENTORNO DESDE CUALQUIER ÁNGULO.

SEGURIDAD

SISTEMA ADAS NIVEL 2 DE CLASE MUNDIAL



CONDUCCIÓN SEMIAUTÓNOMA CON ASISTENCIA DE CARRIL Y CONTROL CRUCERO ADAPTATIVO (AAC)

JAULA ESTRUCTURAL DE ACERO DE ALTA RESISTENCIA

MAYOR RIGIDEZ Y ABSORCIÓN DE IMPACTO PARA CUIDAR A TODOS LOS OCUPANTES.

SEGURIDAD



Hoy presentamos nuestra New Coolray 2026, una SUV que eleva aún más los estándares de potencia, innovación y confianza.

NEW COOLRAY

2026

LA SUV
INSIGNIA
DEL GRUPO

A NIVEL MUNDIAL,
SE HAN VENDIDO
MÁS DE 1,000,000
DE UNIDADES
COOLRAY

UN DISEÑO
RENOVADO CON ESTILO
URBANO Y DEPORTIVO



FRENADO
AUTOMÁTICO DE
EMERGENCIA
Y 6 BOLSAS DE AIRE



POTENCIA

MOTOR 1.5L TURBO
DE 172 HP Y 290 NM

ENTREGA INMEDIATA DE
TORQUE CON RESPUESTA
ÁGIL Y EFICIENTE.



TRANSMISIÓN AUTOMÁTICA
DE DOBLE EMBRAGUE Y 7
VELOCIDADES

CAMBIOS MÁS RÁPIDOS Y SUAVES
CON UN DESEMPEÑO DEPORTIVO.

1 SEGURIDAD

La New Coolray 2026 ofrece gran confiabilidad con tecnología ADAS Nivel 2 y estructura reforzada de alta resistencia.

2 TECNOLOGÍA

Con pantalla de alta definición de gran tamaño (14.6") y sistemas de manejo asistido.

3 POTENCIA

El motor 1.5T (turbo) entrega una aceleración inmediata y eficiente, líder en su segmento.



JAZMÍN PINEDO

EMBAJADORA DE GEELY

"Manejo una Geely hace algunos años y me siento demasiado feliz con mi experiencia. Es una marca que piensa en darte lo mejor a los peruanos, poniendo a nuestro alcance la oportunidad de manejar un auto seguro, de última tecnología y con un diseño de lujo. Entre otras cosas que convierten a Geely en la mejor opción. ¡Los súper recomiendo!"



SOFÍA MULANOVICH

EMBAJADORA DE GEELY

"Desde el 2018, Geely es parte de mi ruta. Me ha acompañado en cada aventura con total confianza: son autos seguros, cómodos y resistentes. Nunca me han fallado, y eso para mí lo dice todo. Geely combina calidad, tecnología y un precio justo, perfecto para quienes buscan disfrutar el camino sin preocupaciones".

ACCELERACIÓN
DE 0 A 100 KM. EN 7.6 SEGUNDOS

Sumamos más voces al mejor análisis



Liderazgo

Fernando Eguiluz
CEO de BBVA Perú



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Economía y finanzas

Gonzalo Camargo
Gerente general de Bci Perú



Inversiones

Daniel Guzmán
Gerente general de
Credicorp Capital SAB



Política

Mávila Huertas
Periodista



Inversiones

Pablo Leno
Gerente general de Renta4 SAB



Desarrollo profesional

Mariana Costa
Cofundadora de Laboratoria



Deals

Felipe Boisset
Socio y cohead del área de
Fusiones y Adquisiciones de
Rebaza, Alcázar & De Las Casas



Talento

Marlene Negreiros
Vicepresidenta corporativa
de Talento y Cultura del
Grupo UNACEM



Competencia

Jesús Espinoza
Socio del Estudio Muñiz y
exdirector del Indecopi



Desarrollo profesional

María Paz Oliva
Cofundadora de MBA Perú y
chief of staff de Pacifico Salud



Talento

Ximena Cuadros
Gerente de la División de Estrategia
de Personas de Mibanco



Talento

Renzo Rossi
Consultor y director
independiente



Innovación

Jurgita Šarkovaitė
Directora de Neo Consulting

Síguenos en:

